

## PELATIHAN PEMBUKUAN SEDERHANA, PROPOSAL ANALISIS KREDIT, SOSIALISASI PERIJINAN DAN STRATEGI MARKETING ONLINE BAGI UMKM JENIS USAHA KULINER DI KOTA BANDUNG

**Mery M**  
mm21m1976@yahoo.com

**Yopy P**  
ypalupi@gmail.com

**Rochadi S**  
rochadi.santoso@yahoo.com

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKUITAS

### ABSTRAK

*Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan faktor penunjang perekonomian Negara. Mitra kerja dari pengabdian ini adalah beberapa UMKM di bidang kuliner yang tersebar di kota Bandung, berjumlah kurang lebih 24 UMKM. Kota Bandung yang menjadi salah satu tujuan wisata dengan kulinernya yang menarik dan khas, menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Secara ekonomis kondisi ini sangat menguntungkan bagi masyarakat pengusaha mikro, kecil dan menengah dibidang kuliner yang ada di Kota Bandung, jika mereka bisa melakukan pembukuan dengan baik. Tetapi para pengusaha kuliner tersebut mengaku kesulitan didalam melakukan penghitungan biaya produksi dan modal usaha. Selain itu, para UMKM tersebut sangat awam mengenai perijinan. Perijinan dibutuhkan untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi pelaku usaha mikro dan kecil dalam mengembangkan usahanya. Kegiatan pengabdian ini mempunyai tujuan untuk membantu masyarakat yang telah mempunyai usaha, yaitu usaha di bidang kuliner. Adapaun permasalahan yang dihadapinya antara lain: 1). pembukuan yang tidak rapi; 2). Perijinan; 3). Modal usaha; dan 4) sistem pemasaran yang masih terbatas di lingkungan tertentu dan di kisaran Jawa Barat. Solusi yang diberikan berupa pelatihan mengenai pembukuan sederhana, sosialisasi perijinan, proposal analisis kredit dan strategi pemasaran melalui media elektronik.*

**Kata Kunci:** *UMKM, Pembukuan Sederhana, Perijinan, Pemasaran.*

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasi

Bisnis skala kecil atau menengah (UKM) memiliki peran penting terhadap perkembangan ekonomi, menyerap jumlah tenaga kerja yang cukup banyak dan memberi kontribusi terhadap GDP dan pertumbuhan serta peningkatan kesejahteraan. Boleh dikatakan, bisnis skala kecil dan menengah merupakan

penyelenggara ketenagakerjaan. Kontribusinya bukan hanya bersifat moneter, melainkan juga menjadi penggerak inovasi dalam bisnis. Dalam artikel *Small Business Administration Small Business Innovation Research Program* (2006), dinyatakan bahwa kontribusi bisnis UMKM juga nyata dalam peningkatan ketahanan nasional, kemajuan/pemeliharaan kesehatan, dan

meningkatkan kemampuan pengelolaan data dan informasi

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan usaha yang bermodal kurang lebih atau sama dengan Rp 200.000.000,00 yang sering disebut sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia mengingat jumlahnya yang banyak di Indonesia. Pada tahun 2013, jumlah UMKM di seluruh Indonesia mencapai 56,5 juta dengan kontribusi kepada PDB sebesar 30%. UMKM merupakan sektor usaha yang paling banyak menyerap tenaga kerja di Indonesia hingga mencapai 97% tenaga kerja Indonesia.

Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Bandung berkembang sejak tahun 2000-an, hal ini disebabkan oleh perkembangan perekonomian di Kota Bandung yang terus menunjukkan perkembangan setiap tahunnya sehingga menjadi sebuah sektor industri yang meningkatkan perekonomian.

Potensi UMKM hingga sejauh ini, belum cukup tergarap dengan maksimal, sebaliknya banyak pelaku kegiatan UMKM (pemilik) justru sering mengalami masalah internal sehingga sulit untuk berkembang dan bersaing baik antara sesama UMKM maupun dengan dengan produsen besar. Masalah pengelolaan keuangan merupakan salah satu masalah yang sering ditemui di dalam UMKM. Umumnya, pelaku kegiatan UMKM memulai usaha mereka dengan bermodal nekat tanpa dibekali dengan rencana pemodalan jangka panjang maupun kemampuan dan pengetahuan manajerial yang dibutuhkan dalam berwirausaha.

Selain permasalahan dalam pengelolaan keuangan, masalah modal juga menjadi salah satu alasan tidak berkembangnya suatu UMKM secara maksimal. Hal ini didukung dengan ketidaktahuan para pemilik UMKM akan aspek legal dari sebuah UMKM. Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK) adalah tanda legalitas kepada pelaku usaha dalam bentuk usaha mikro dan kecil. IUMK dimaksud untuk memberikan kepastian hukum dan sarana pemberdayaan bagi pelaku usaha

mikro dan kecil dalam mengembangkan usahanya. Adapun tujuan pengaturan IUMK bagi pelaku usaha, yaitu untuk mendapatkan kepastian dan perlindungan usaha dilokasi yang telah ditetapkan. Dengan IUMK, pengusaha memiliki jaminan hukum untuk menjalankan usahanya pada lokasi tersebut, sehingga tidak akan berpindah tempat tanpa alasan yang jelas. Selain itu, bermanfaat mendapatkan pendampingan untuk pengembangan usaha.

Pelaku usaha akan mempunyai peluang luas untuk memperoleh pendampingan usaha dari instansi terkait atau lembaga-lembaga lainnya berkait IUMK. Dengan IUMK, pelaku usaha akan mendapatkan kemudahan dalam mengakses pembiayaan lembaga keuangan bank dan non bank. Disaat pengusaha memerlukan penambahan modal dapat mengajukan pinjaman kredit pada lembaga keuangan dengan lebih mudah. Dengan IUMK, pelaku usaha juga bisa mendapatkan kemudahan dalam pemberdayaan dari pemerintah pusat maupun daerah, serta lembaga lain, dengan diberikan kesempatan untuk mengikuti program-program pemberdayaan yang ada.

Kegiatan pengabdian ini diberikan bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil yang tersebar di Kota Bandung, dengan 36 calon peserta yang sudah menyampaikan ingin mengikuti pelatihan, kemudian diseleksi menjadi 24 peserta.

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Beberapa masalah yang sering dijumpai pada UMKM antara lain adalah:

- A. Dalam pengelolaan keuangan umum :
  1. Masih tercampurnya keuangan pribadi pemilik dengan keuangan usaha.
  2. Penentuan harga produk sering dilakukan secara sederhana dan intuitif, tanpa menghitung biaya yang telah dikeluarkan secara cermat.
  3. Buruknya metode pencatatan transaksi yang dilakukan.

4. Kurangnya pengetahuan mengenai pencatatan keuangan dan pengelolaan keuangan (akuntansi).

B. Masalah lainnya :

1. Kurangnya modal untuk pengembangan usaha.
2. Ketidaktahuan mengenai perijinan dan aspek legal untuk UMKM.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka mencapai tujuan yang tercantum diatas, maka ditempuh langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menjaring calon peserta pelatihan dari total calon peserta yang mendaftar sejumlah 36 UMKM menjadi 24 peserta yang benar-benar serius untuk mengikuti pelatihan, mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan mengaplikasikan hasil pelatihan tersebut untuk mengembangkan usahanya. Hal ini kami lakukan dengan menghubungi satu persatu calon peserta, dan melakukan wawancara singkat terkait dengan informasi mengenai kebutuhan mereka dan kesesuaian materi yang akan kami sampaikan.
2. Menyelenggarakan pelatihan, dengan materi :

A. Pembukuan Sederhana

Tujuan Sesi :

Pada akhir sesi , peserta mampu :

- Melihat bagaimana pembukuan dapat meningkatkan usaha mereka.
- Menggunakan buku kas harian atau buku tanda terima/kwitansi.
- Menggunakan catatan pembelian pelanggan (penjualan kredit).
- Menyimpan pembukuan.
- Membuat catatan bisnis berarti :

- Menuliskan berapa banyak uang bisnis yang diterima.

- Berapa banyak uang yang bisnis anda keluarkan.

Mengapa catatan penting ?

- a) Catatan membantu anda mengendalikan kas anda.
- b) Catatan menunjukkan kepada **anda** bagaimana bisnis anda berjalan.
- c) Catatan menunjukkan kepada **pihak lain** bagaimana bisnis anda berjalan.
- d) Catatan membantu anda merencanakan masa depan.

Sistem Pencatatan Sederhana

- Transaksi Tunai
  1. Siapkan kotak kas anda
  2. Tuliskan setiap barang yang anda jual tunai.
  3. Catat ketika pelanggan kredit membayar hutang anda.
  4. Siapkan tanda terima.
  5. Di akhir hari, hitung jumlah uang tunai.
- Buku catatan adalah tempat dimana anda menuliskan semua transaksi dalam bisnis anda.
- Anda mengisi Buku Catatan dengan :
  1. Mengeluarkan kuitansi untuk penjualan atau pembayaran anda.
  2. Menuliskan kenaikan atau penurunan kas, saldo bank atau kredit anda.
  3. Menuliskan uang yang anda hasilkan dari penjualan atau habiskan biaya.
  4. Menelusuri pajak pertambahan nilai (PPN) yang anda tagih atau bayarkan.

Catatan kredit pelanggan membantu anda untuk mengetahui:

- Pelanggan yang mana yang berhutang uang kepada bisnis anda.
- Berapa banyak uang yang berhutang pada setiap pelanggan.

- Pelanggan mana yang membayar pembelinya tepat waktu.

Catatan Penjualan Kredit : •Bagian-bagian dalam catatan

penjualan kredit adalah Nama Pelanggan, Alamat, Batasan Kredit.

- Kolom-kolom dalam tabel terdiri dari tanggal, Keterangan, Jumlah, Penjualan Kredit, Jumlah yang dibayar, saldo, tanda tangan.

## B. Manajemen usaha

Pelatihan manajemen dilakukan dengan cara memberikan penjelasan-penjelasan konsep-konsep manajerial sehubungan dengan pengelolaan usaha kaitannya dengan aktivitas penyuluhan akuntansi (pembukuan sederhana). Dengan memberikan pelatihan manajemen dan mencoba melakukan perhitungan-perhitungan, maka kita diharapkan dapat memahami keterkaitan antara hasil penyuluhan dengan pengelolaan usaha khususnya dalam kaitannya dengan pengelolaan keuangan usaha.

## C. Proposal analisis kredit

Dalam pelatihan mengenai penyusunan proposal analisis kredit, peserta akan diberikan penyuluhan mengenai apa yang dimaksud dengan analisis kredit dan apa fungsi analisis kredit. Kemudian disampaikan pula bagaimana menilai atau menganalisis suatu permohonan kredit perlu dibahas berbagai aspek yang menyangkut keadaan usaha pemohon kredit. Pembahasan ini pada dasarnya adalah untuk meneliti apakah pemohon memenuhi Prinsip 5C atau tidak yang kemudian menjadi pertimbangan bank untuk menentukan kelayakan pemohon kredit memperoleh kredit atau tidak, dengan perkataan lain apakah permohonan kredit tersebut feasible dalam arti andaikata kredit diberikan, maka usahanya akan berkembang baik dan mampu mengembalikan kredit, baik pokok maupun

bunga dalam jangka waktu yang wajar atau sebaliknya.

Aspek-aspek yang perlu dinilai dalam penentuan kelayakan pemberian fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

### 1. Aspek hukum/Yuridis

Dalam aspek ini, tujuannya adalah untuk menilai keaslian dan keabsahan dokumen-dokumen yang diajukan oleh pemohon kredit. Penilaian ini juga dimaksudkan agar jangan sampai dokumen yang diajukan palsu atau dalam kondisi sengketa, sehingga menimbulkan masalah. Penilaian dokumen-dokumen ini dilakukan ke lembaga yang berhak untuk mengeluarkan dokumen tersebut.

### 2. Aspek Pemasaran (*Marketing*)

Dalam aspek ini dinilai besar kecilnya permintaan terhadap produk yang dihasilkan dan strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan, sehingga akan diketahui prospek usaha tersebut sekarang dan dimasa yang akan datang.

### 3. Aspek Keuangan

Analisis aspek ini terhadap perusahaan pemohon kredit sangat menentukan jumlah dari kebutuhan usaha dan juga terpenting untuk menilai kemampuan berkembangnya usaha pada masa mendatang serta untuk menilai kemampuan perusahaan dalam membayar kreditnya.

### 4. Aspek Teknis

Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk mengamati perusahaan dari segi fisik serta lingkungannya agar perusahaan tersebut sehat dan produknya mampu bersaing di pasaran dengan masih memperoleh keuntungan yang memadai.

### 5. Aspek Manajemen

Penilaian aspek ini digunakan untuk menilai struktur organisasi perusahaan, sumber daya manusia yang dimiliki serta latar belakang pendidikan dan pengalaman sumber daya manusianya. Pengalaman perusahaan dalam mengelola berbagai proyek yang ada juga menjadi pertimbangan lain.

## 6. Aspek Sosial Ekonomi

Penilaian aspek ini digunakan untuk menganalisis dampak yang ditimbulkan akibat adanya proyek atau usaha pemohon kredit terhadap perekonomian masyarakat dan sosial secara umum. Sosialisasi mengenai perijinan, konsultasi gratis dan diharapkan dapat memfasilitasi dalam proses pembuatan ijin/legalitas usaha. Bagi yang akan mengembangkan usaha menjadi badan usaha berbentuk CV, dapat dibantu untuk pembuatan akta pendiriannya, sampai ke perijinan lainnya seperti HO,SIUP, dan TDP.

### Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm)

Sesuai dengan UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM):

Pengertian UMKM

- a) **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
- b) **Usaha Kecil** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-undang ini.
- c) **Usaha Menengah** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung

maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

### Dasar Pemberlakuan Ijin Bagi UMKM

Peraturan Presiden RI Nomor 98 Tahun 2014 tentang Perizinan untuk Usaha Mikro dan Kecil menjelaskan, untuk mendorong pertumbuhan ekonomi daerah diperlukan pemberdayaan bagi pelaku UKM. Pemberdayaan itu dengan memberikan izin kepada pelaku usaha mikro dan kecil secara sederhana.

- Ijin usaha mikro dan kecil (IUMK) merupakan tanda legalitas untuk seseorang berupa ijin usaha mikro dan kecil dalam bentuk hanya satu lembar. Pada Februari 2015 lalu, pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk mempermudah pengurusan IUMK melalui lurah atau camat. Kebijakan ini ditandai oleh penandatanganan nota kesepahaman tiga menteri, yakni Menteri Koperasi dan UKM, Menteri Perdagangan, dan Menteri Dalam Negeri.

### Bagaimana mengurusnya?

- Sebenarnya, mengurus IUMK bagi pelaku bisnis UKM sangat simpel. Pelaku bisnis UKM perlu melampirkan beberapa dokumen untuk mengurus IUMK. Dokumen-dokumen itu, antara lain surat pengantar dari RT dan RW tempat tinggal, soal jenis dan lokasi usaha yang dimiliki. Lalu, kartu tanda penduduk, kartu keluarga, dan pas foto. Setelah itu mengisi kelengkapan formulir.
- Kemudian, camat yang dapat mandate dari bupati atau walikota melakukan pemeriksaan berkas pendaftaran IUMK. Kalau sudah memenuhi segala persyaratan, camat sudah bisa mengesahkan dan mengeluarkan IUMK. Penerbitan satu lembar naskah IUMK

dikeluarkan paling lambat satu hari sejak permohonan diajukan. Tidak dipungut biaya, retribusi atau pungutan dalam mengurus IUMK.

- Camat berhak mencabut IUMK, jika ditemukan pelanggaran oleh pelaku bisnis UKM yang tak patuh pada aturan dan aktivitas usaha sesuai dengan IUMK. Bahkan, melanggar dengan memperjual belikan produk illegal atau menjalankan bisnis yang bertentangan dengan undang-undang.

### Manfaat IUMK

IUMK bukan surat ijin biasa untuk bisnis UKM. Banyak manfaat yang akan didapatkan oleh para pelaku UKM, antara lain:

1. Mudah jalin kerjasama  
IUMK merupakan legalitas bagi pelaku UKM. Dengan IUMK, para pelaku UKM bisa bekerjasama dengan sesama pelaku UKM yang sejenis atau tidak. IUMK merupakan legalitas yang bisa memberikan kepercayaan dan kekuatan sebuah usaha.
2. Legalitas  
IUMK adalah bentuk legalitas resmi yang dapat dipertanggungjawabkan secara hukum dan dapat pengakuan secara sah dari berbagai pihak yang berwenang. IUMK merupakan salah satu wujud kepatuhan pelaku UKM terhadap hukum yang berlaku di Negara kita.
3. Sadar pajak  
IUMK dapat member kesadaran dan mendorong para pelaku bisnis UKM untuk membayar pajak sesuai dengan bidang usaha yang mereka miliki.
4. Mudah akses permodalan Perbankan mensyaratkan dokumen perizinan resmi. IUMK merupakan dokumen itu. Dengan adanya IUMK, para pelaku bisnis UKM bisa mengakses permodalan di bank

maupun non bank. Para pelaku UKM bisa mengajukan kredit dengan mudah.

5. Perlindungan lokasi usaha  
Memegang IUMK, para pelaku bisnis UKM mendapatkan keamanan, kepastian, jaminan hukum, dan perlindungan di lokasi usaha yang ditetapkan. Mereka tidak akan berpindah tempat, tanpa alasan yang takjelas.
6. Pendampingan dan pengembangan usaha

Terakhir, para pelaku bisnis UKM yang memegang IUMK dapat memperoleh pendamping dan pengembangan usaha dari instansi terkait. Mereka mendapatkan ruang yang luas sebagai akses. Pihak institusi berpartisipasi dalam menyediakan tempat untuk dilaksanakannya pelatihan dan sosialisasi.

### 3. HASIL DAN LUARAN

Program Pengabdian Masyarakat yang diusulkan adalah memberikan pelatihan terpusat melalui pelatihan pada UMKM, khususnya mengenai pengelolaan keuangan yang standar, berikut proses sosialisasi dan pendampingan pada UMKM Pelatihan terpusat yang dilakukan meliputi pelatihan mengenai metode pengelolaan keuangan, serta manajemen usaha. Kemudian dilakukan sosialisasi mengenai perijinan dan aspek legal mengenai UMKM, konsultasi gratis dan diharapkan melalui kegiatan ini dapat memfasilitasi pelaku usaha UMKM dalam mengurus perijinan atau aspek legal yang dibutuhkan.

Kegiatan lain yang dilakukan adalah melakukan pelatihan mengenai pembuatan proposal analisis kredit untuk memenuhi kebutuhan modal dengan mengajukan kredit pada lembaga keuangan bank dan non bank.

Keluaran dari program ini adalah pelaku kegiatan UMKM mendapatkan pengetahuan mengenai pengelolaan yang

tepat dan pengetahuan mengenai metode pengelolaan keuangan, IUMK, prosedur pengurusan IUMK sampai pada proses pengajuan kredit kepada bank dengan proposal analisis kredit sesuai dengan standar perbankan. Undangan mengikuti pelatihan disampaikan pada 36 UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan akan diseleksi menjadi 24 UMKM peserta kegiatan.

#### 4. KESIMPULAN

- a. UMKM di Kota Bandung, khususnya UMKM bidang kuliner memiliki potensi yang besar untuk berkembang, tetapi memiliki kendala dalam hal laporan keuangan, perijinan dan modal. Melalui kegiatan pelatihan pembuatan Laporan Keuangan pelaku UMKM dapat membuat Laporan Keuangan yang baik, sehingga dapat mengembangkan usahanya dengan baik dan dapat memenuhi salah satu syarat untuk pengajuan pembiayaan baik melalui lembaga keuangan bank maupun non bank.

- b. Melalui pengabdian masyarakat yang kami lakukan dalam bentuk pelatihan dan konsultasi memberikan informasi dan pemahaman yang aplikatif dan membantu memfasilitasi legalitas usaha kepada pelaku UMKM untuk dapat meningkatkan usahanya.

#### 5. DAFTAR PUSTAKA

- Djohan, W. (2000). *Kredit Bank, Edisi 1*. Jakarta: PT. Mutiara Sumber Widya.
- Firdaus, R dan Maya, A. (2009). *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi Lengkap dengan Analisis Kredit*. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir. (2002). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sutojo, S. (1997). *Menangani Kredit Bermasalah*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Suyatno, T. (2003). *Dasar-Dasar Perkreditan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.