



PROSIDING

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tema:

“Pengabdian Kepada Masyarakat Melalui Diseminasi Hasil Penelitian Terapan”

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung**

Lampung, 15 November 2018

ISBN 978-602-53436-0-5



9 786025 343605

Pelatihan Manajemen Laba Pada Produk Olahan Singkong Didesa Kali Sari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan

Driya Wiryawan, Prakarsa Panjinegara, Dorothy R Pandjaitan, Fiska Huzaimah

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung

ABSTRAK

Pelatihan Manajemen Laba pada produk olahan Singkong pada industri rumah tangga (UMKM) di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan merupakan kegiatan pendampingan masyarakat untuk meningkatkan kinerja UMKM menghasilkan produk berkualitas dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan diadakannya kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan kepada pelaku industri rumah tangga tentang manajemen laba yang efektif agar dapat tercapainya tujuan industri rumah tangga yaitu peningkatan volume penjualan produk dan kemampuan bersaing dengan pesaing lainnya agar industri rumah tangga tersebut dapat bertahan dalam kompetisi yang ada.

Kata kunci: Manajemen Laba, Pelaku UMKM, UMKM.

LATAR BELAKANG

Perkembangan industri rumah tangga dan industri kecil saat ini sangat penting dalam peningkatan perekonomian masyarakat disebabkan semakin sedikitnya lapangan pekerjaan yang ada dan hal ini mengakibatkan masyarakat harus dapat berdiri sendiri dan menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi diri mereka sendiri dan masyarakat sekitar. Untuk itu pengembangan dan pembinaan bagi industri rumah tangga bagi masyarakat kecil sangat dibutuhkan.

Secara umum usaha kecil yang terdapat di pedesaan adalah industri kecil dan industri rumah tangga. Berdasarkan definisi atau klasifikasi Biro Pusat Statistik (BPS), perbedaan antara industri kecil dan industri rumah tangga adalah pada jumlah pekerja. Industri rumah tangga adalah unit usaha (*establishment*) dengan jumlah pekerja 1 hingga 4 orang, yang kebanyakan adalah anggota-anggota keluarga (*family workers*) yang tidak dibayar dari pemilik usaha atau pengusaha itu sendiri. Kegiatan industri tanpa tenaga kerja, yang disebut *self employment*, juga termasuk dalam kelompok industri rumah tangga. Sedangkan, industri kecil adalah unit usaha dengan jumlah pekerja 5 hingga 9 orang yang sebagian besar adalah pekerja yang dibayar (*wage labourers*).

Usaha untuk mengembangkan industri kecil dan industri rumah tangga di pedesaan merupakan langkah yang tepat sebagai salah satu instrumen kebijakan pemerintah untuk menanggulangi masalah-masalah ekonomi dan sosial yang dihadapi Indonesia pada saat ini.

Desa Kali Sari berada di Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. Menurut data Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Selatan (2015), Luas wilayah Desa Kali Sari 7.15 km². Luas wilayah menurut jenis lahan 18.47 hektar terdiri dari 13.47 hektar lahan sawah dan 5.00 hektar lahan bukan sawah.

Desa Kali Sari memiliki 7 dusun dengan 25 RT. Jumlah penduduk 7.124 jiwa, kepadatan penduduk 996,36 orang/ km². Jumlah penduduk 7.011 jiwa, laki-laki 3.652 jiwa dan perempuan 3.472 jiwa.

Keluarga prasejahtera 223 keluarga, 194 keluarga sejahtera I, keluarga sejahtera II sebanyak 22 keluarga, dan keluarga sejahtera III sebanyak 2 keluarga. Banyaknya Industri Mikro dan Kecil menurut bahan baku utama industri industri dari kayu ada 5, Industri gerabah/keramik ada 7, industri makanan/minuman ada 3 usaha.

Secara umum masyarakat di Desa Kalisari bermata pencaharian sebagai petani ladang, sawah, kebun dan sebagian bermata pencaharian dengan membuka usaha agroindustri, antara lain:

- usaha pengolahan singkong menjadi produk makanan yaitu klanting, keripik dan tiwul
- usaha pengolahan gerabah dan pengolahan kayu

Kegiatan produksi yang dilakukan oleh usaha agroindustri tersebut masih konvensional dengan menggunakan peralatan yang sederhana seperti alat memasak warga desa pada umumnya yaitu wajan/penggorengan, panci, penggilingan, alu, sutil, serok, centong, dan lainnya, dengan plastik sebagai pembungkus yang menjadi kemasan produk yang akan dipasarkan.

Pemasaran produk yang dihasilkan oleh usaha industri rumah tangga dan industri kecil di Desa Kalisari adalah pasar tradisional, warung-warung, rumah makan, bahkan dengan cara berkeliling menjajakan langsung ke masyarakat sekitar di Kecamatan Natar.

Hal ini berarti Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan tidak terlepas dari pertanian dimana sebagian besar penduduk bermata pencaharian petani. Struktur mata pencaharian penduduk Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan seperti pada Tabel 1.1 berikut.

**Tabel 1.1 Struktur Mata Pencaharian
Penduduk di Desa Kalisari Kecamatan Natar
Kabupaten Lampung Selatan**

| No. | Jenis Pekerjaan | Jumlah |
|-----|------------------|--------|
| 1 | Petani | 355 |
| 2 | Pedagang | 158 |
| 3 | PNS | 201 |
| 4 | Tukang | 111 |
| 5 | Guru | 11 |
| 6 | Bidan | 2 |
| 7 | Perawat | 4 |
| 8 | TNI/POLRI | 10 |
| 9 | Angkutan (Supir) | 27 |
| 10 | Buruh | 255 |
| 11 | Pensiunan | 20 |
| 12 | Jasa Persewaan | 5 |
| 13 | Swasta | 308 |

Sumber : Profil Desa Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan,2017.

Kendala yang dihadapi usaha industri rumah tangga dan industri kecil di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan adalah mengenai keterbatasan kemampuan mengoptimalkan laba dari hasil penjualan menyebabkan banyak produk industri kecil yang mendapatkan pendapatan yang tidak layak.

Manajemen laba yang baik dan mengikuti perkembangan jaman dari industri rumah tangga dapat meningkatkan keuntungan, meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan keberlangsungan hidup dari industri tersebut. Oleh karena itu, diperlukan adanya suatu kegiatan untuk meng-Edukasi Masyarakat dalam Memasarkan Produk melalui media sosial pada Industri Rumah Tangga di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan, sehingga terbentuk industri rumah tangga / agro industry yang dapat bersaing secara global.

Manajemen laba yang baik pada industri rumah tangga sangat penting agar industri rumah tangga tersebut dapat meningkatkan volume penjualan produknya dan mengoptimalkan laba produknya ,

tetapi masih banyak pelaku industri rumah tangga yang belum paham dengan pentingnya manajemen laba dan manajemen strategi.

Sehingga permasalahannya adalah “ Bagaimana melakukan Edukasi Masyarakat melalui pendampingan dalam mengoptimalkan laba dan meningkatkan kesrjahteraan masyarakat dengan manajemen laba pada produk olahan singkong di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan?

Tujuan diadakannya kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan kepada pelaku industri rumah tangga tentang manajemen laba yang efektif agar dapat tercapainya tujuan industri rumah tangga yaitu peningkatan volume penjualan produk dan kemampuan bersaing dengan pesaing lainnya agar industri rumah tangga tersebut dapat bertahan dalam kompetisi yang ada.

Manfaat yang diperoleh para pelaku industri rumah tangga dengan diadakannya kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan pengetahuan pelaku industri rumah tangga tentang apa itu manajemen laba.
2. Meningkatkan pengetahuan pelaku industri rumah tangga tentang strategi manajemen investasi.
3. Meningkatkan pengetahuan pelaku industri rumah tangga tentang manajemen strategi.

METODOLOGI

Berdasarkan identifikasi dan permasalahan yang dihadapi oleh Industri olahan singkong di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan, kerangka pemecahan masalah yang diajukan sebagai berikut:

1. Melakukan penyuluhan yang meningkatkan pengetahuan atau meng-Edukasi Masyarakat dalam manajemen laba.
2. Melakukan pelatihan strategi manajemen pemasaran bagi produk UMKM .
3. Melakukan penyuluhan etika bisnis bagi pengusaha UMKM
4. Melakukan pelatihan penggunaan media sosial pada produk olahan singkong

untuk meraih berbagai jenis pangsa pasar guna meningkatkan laba

Metode yang dipergunakan dalam kegiatan ini mencakup aspek pembinaan dan pengembangan industri rumah tangga. Aspek pembinaan didekati dengan menggunakan metode pendampingan dan aspek pengembangan menggunakan metode pelatihan dan penyuluhan.

- **Pelatihan**
Pelatihan yang dilakukan merupakan pelatihan manajemen laba pada industri rumah tangga.
- **Penyuluhan**
Penyuluhan yang dilakukan merupakan penyuluhan manajemen laba dan manajemen strategi pada industri rumah tangga.
- **Materi Pelatihan dan Penyuluhan**
Materi pelatihan dan penyuluhan mencakup hal tersebut diatas secara spesifik akan memiliki muatan materi diantaranya adalah:
 - ✓ Manajemen Laba
 - ✓ Strategi Pemasaran
 - ✓ Penggunaan Media sosial
 - ✓ Etika Bisnis

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dikatakan berhasil dengan baik, hal ini dapat terlihat dari sikap kehadiran peserta dalam mengikuti setiap sesi yang disampaikan, di samping itu juga sikap para peserta yang antusias terhadap materi yang disampaikan.

Suasana kekeluargaan selama kegiatan berlangsung sangat terbuka sehingga peserta menyampaikan pertanyaan-pertanyaan yang langsung dijawab oleh pemateri dan pertanyaan yang diberikan peserta tidak terbatas pada materi yang diberikan tetapi juga hal-hal di luar materi yang diberikan terutama berkonsultasi terhadap perkembangan usaha industri rumah tangganya.

Penilaian yang dilakukan oleh tim pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada para pelaku industri rumah tangga dan pedagang kecil ini adalah dengan memberikan evaluasi awal dan evaluasi akhir kepada para peserta kegiatan. Evaluasi awal diadakan dengan memberikan pre-test dengan diajukan pertanyaan-pertanyaan mengenai materi yang diberikan, yang bertujuan untuk mengetahui tingkat pengetahuan mengenai strategi bauran pemasaran dalam usahanya. Evaluasi akhir diadakan sesudah berakhirnya kegiatan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sama.

Hasil evaluasi seperti di bawah ini:

| Peserta (22 orang) | Kuran g ≤20% | Cukup=50 % | Baik≥90 % |
|---|-------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Evaluasi awal | 12 orang | 7 orang | 3 orang |
| Evaluasi akhir | 6 orang | 13 orang | 5 orang |

Hasil evaluasi awal dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan terhadap peserta diketahui bahwa:

1. Pengetahuan peserta mengenai Manajemen Laba dan strategi pemasaran masih sangat rendah, hal ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan mengenai pengetahuan manajemen laba dan strategi pemasaran setengah dari peserta

- mempunyai pengetahuan di bawah atau sama dengan 20 persen tentang manajemen laba dan strategi pemasaran
2. Pemahaman peserta mengenai manajemen laba dan strategi pemasaran masih sangat rendah, hal ini terlihat dari kurang mampu peserta menjawab pertanyaan tentang konsep manajemen laba di web dan media social serta bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, strategi penetapan harga, strategi distribusi dan strategi promosi serta etika bisnis yang ada dalam manajemen laba.

Hasil evaluasi akhir menunjukkan bahwa:

1. Pengetahuan peserta mengenai konsep manajemen laba dan strategi pemasaran dapat dikatakan cukup baik karena hampir seluruh pengetahuan peserta di atas 50 persen, dengan mencapai nilai rata-rata pada saat post-test hampir 60 persen dapat menjawab pertanyaan dengan benar
2. Pemahaman peserta cukup baik karena sudah dapat mengerti bagaimana strategi manajemen laba usaha industri rumah tangganya

Pengukuran perubahan sikap yang sebenarnya, baru dapat dilakukan beberapa waktu kemudian terutama untuk melihat sikap peserta dalam

melakukan perubahan dalam melakukan strategi pemasaran melalui manajemen laba, hal ini diperlukan monitoring dan pembinaan lebih lanjut baik oleh perguruan tinggi maupun pemerintah. Waktu yang tepat untuk evaluasi ini adalah pada saat monitoring dan pembinaan dengan aparat departemen perdagangan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Simpulan dari kegiatan pengabdian berupa penyuluhan meng-Edukasi Masyarakat dalam memaksimalkan hasil pemasaran produk melalui manajemen laba pada Industri Rumah Tangga di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan, sehingga terbentuk industri rumah tangga yang dapat bersaing secara global, kegiatan telah berjalan dengan baik dan sesuai rencana. Hasil dari penyuluhan dapat dilihat dari hasil post-test yang dilakukan setelah diadakannya penyuluhan dan hasil yang ada menunjukkan peningkatan pengetahuan dari para peserta tentang strategi manajemen laba. Hal ini memberikan optimisme dari para penyuluh bahwa para peserta dapat meningkatkan kualitas pemasaran dan pendapatnya setelah acara ini terselenggara.

Saran

Saran yang diberikan kepada pelaku industri rumah tangga di Desa Kalisari adalah:

1. Kepada para pelaku Industri Rumah Tangga di Desa Kalisari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan perlu meningkatkan pemasaran produknya melalui media

elektronik baik melalui web ataupun media sosial.

2. Perlu melakukan praktek pemasaran dengan menggunakan strategi pemasaran yang terencana dengan baik agar dapat bersaing secara global.
3. Perlu melakukan inovasi dalam memproduksi opak, gula aren atau klanting yang diproduksi agar memiliki diferensiasi produk sehingga juga dapat meningkatkan harga jual produk dan bersaing secara global.
4. Perlu memperhatikan etika bisnis yang ada pada manajemen laba

Salim dan Sutrisno, Budi (2008), *Hukum Investasi di Indonesia*, Penerbit PT Raja Grafindo Persada : Jakarta.

Tambunan Mangara, (2002). *Apakah Usaha Menengah Mengalami Stagnasi. Paper Staff, Center for Economic and Social Studies (CESS)*.

Usman, Marzuki (1998). *Strategi Pengembangan Pembiayaan Pengusaha Kecil, Menengah dan Koperasi Menghadapi Perdagangan Bebas*.

DAFTAR PUSTAKA

Herlambang, Setyarso (2015), Pengaruh Good Corporate Governance Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba, *Junal Akuntansi*, Vol 4, No 3.

Lambajang, Amelia A.A (2013), Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variabel Costing Pt. Tropica Cocoprime, Vol.1 No.3.

Mulyadi (2005), Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Yogyakarta; UPPAMP YKPN, Universitas Gajah Mada.

Rangkuti, Freddy (2006), Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan, Jakarta : Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.

Ratnaningsih (2012) Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia, *Media Mahardhika*, Vol. 10. No 3

Belkaoui, Ahmad Riahi (2007), *Accounting Theory*, Jakarta: Salemba Empat.

Ahmad, Kamaruddin (2005), Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.