

PENDAMPINGAN USAHA DUPA GUNA MENINGKATKAN KEMAMPUAN PENGRAJIN

Ni Nyoman Sri Rahayu Damayanti¹, I Ketut Puja Wirya Sanjaya², dan I Made Aditya Mantara Putra³

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

³ Fakultas Hukum, Universitas Warmadewa

Email: rahayudamayanti8@gmail.com, pujaws@gmail.com, adityamantara@yahoo.co.id

Abstract

Incense is one of the results of the physical culture of the traditions that exist in Bali. There are some limitations that felt by the incense craftsmen. They have no ability to make a simple financial statement. Partners do not understand about sales system other than cash sales. Another sales system is believed to be able to attract more consumers, so that the sales value will increase. Partners also do not have an understanding of how to make a sales agreement. There are several problem solutions that are offered to overcome these obstacles. First, counseling on making a simple financial report, second is counseling on consignment sales system, and the last is counseling on making consignment sales agreement. After all of the work program are implemented, now the partner can make a daily cash note which is consist of daily cash notes on hand and daily cash notes on bank account . In addition, partner also know about consignment sales system and they can make a sales agreement. The work program already to improve the abilities and the skills of the craftsmen

Keywords: *Incense craftsmen, financial statement, consignment sales, and sales agreement*

1. PENDAHULUAN

Warisan budaya adalah produk atau hasil budaya fisik dari tradisi-tradisi yang berbeda dan prestasi-prestasi spiritual dalam bentuk nilai dari masa lalu yang menjadi elemen pokok dalam suatu kelompok atau bangsa [1]. Kebudayaan diartikan sebagai keseluruhan pengetahuan, kepercayaan, dan nilai-nilai yang dimiliki oleh manusia yang didalamnya berisi mengenai seperangkat pengetahuan yang ditransmisikan secara historis [2]. Dupa merupakan salah satu hasil budaya fisik atas tradisi yang ada di Bali. Dupa dapat digunakan dalam acara keagamaan maupun non keagamaan. Pembuatan dupa memerlukan kesabaran dan teknik tertentu terutama saat membuat adonan yang terdiri dari campuran serbuk kasar, halus, dan perekat. Adonan yang tidak tepat akan susah melekat dan mudah lepas. Kapasitas produksi yang cukup tinggi

membuat usaha ini mengalami perputaran produksi yang tinggi. Nilai penjualan yang tinggi membuat usaha ini perlu memperhatikan bagian Penjualan yang tinggi memerlukan pencatatan keuangan yang baik. Kendala yang dihadapi oleh mitra adalah belum adanya pencatatan keuangan yang memadai. Hal ini membuat mitra tidak mengetahui aliran keuangan operasional usahanya secara jelas. Laporan keuangan adalah aspek penting yang menampilkan catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan [3]. Catatan atas keuangan perusahaan mencerminkan transaksi yang telah direkam berdasarkan bukti-bukti transaksi [4]. Pencatatan laporan keuangan memberikan informasi dengan cepat, akurat, relevan, lengkap dan tepat bagi pengusaha

dalam menentukan langkah-langkah bisnis selanjutnya [5]. Tidak adanya pencatatan atas keuangan perusahaan berdampak pada lemahnya pengawasan keuangan usaha yang bersangkutan. Hal ini salah satunya disebabkan oleh rendahnya tingkat pendidikan mitra yang membuat kompetensinya menjadi terbatas.

Ketika menjalankan usahanya, yang bersangkutan hanya mengandalkan sistem penjualan tunai. Seluruh *sales* ataupun konsumen diharuskan untuk membayar secara tunai terlebih dahulu untuk mendapatkan produk. Hal ini diyakini menjadi salah satu faktor yang dapat membatasi jumlah konsumen karena pilihan sistem penjualannya yang terbatas. Keterbatasan pemahaman mitra mengenai sistem penjualan juga turut mendukung kondisi ini menjadi berkepanjangan. Adapun beberapa dokumentasi mengenai mitra adalah sebagai berikut.



Gambar 1. Tempat Usaha Mitra



Gambar 2. Produk Usaha

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Mitra belum memiliki keterampilan yang memadai mengenai pembuatan catatan keuangan sederhana. Dampaknya, pengusaha dupa belum memiliki rincian penggunaan keuangan sehingga belum dapat mengelola serta mengontrol keuangan usahanya dengan baik. Mitra hanya memiliki catatan pada buku dengan struktur yang tidak beraturan. Hal ini akan berdampak pada lemahnya pengawasan pada kondisi keuangan perusahaan. Mitra tidak memiliki pengetahuan mengenai aliran pemasukan dan pengeluaran kas yang ada pada operasional usahanya. Lemahnya pengawasan dapat meningkatkan kemungkinan timbulnya kecurangan pada pengelolaan keuangan, terlebih apabila keuangan tidak dikelola secara langsung oleh pemilik usaha.

Pemahaman mitra mengenai sistem penjualan selain sistem penjualan tunai masih sangat minim. Sistem penjualan lain diyakini mampu menjangkau lebih banyak konsumen, sehingga nilai penjualan pun akan meningkat. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan perusahaan dengan menyerahkan atau mengirimkan barang atau jasa kepada pembeli setelah fungsi penerimaan kas perusahaan menerima uang dari pembeli. Bukti penjualan tunai pada kelompok usaha adalah nota penjualan tunai yang dilengkapi dengan kop nama usaha dan nomor nota. Sistem penjualan konsinyasi merupakan salah satu alternatif yang akan ditawarkan kepada mitra karena diyakini memiliki risiko yang rendah.

Mitra belum memiliki pemahaman mengenai cara pembuatan kontrak atau perjanjian penjualan. Kontrak atau perjanjian penjualan merupakan salah satu bentuk aplikasi dari hukum bisnis. Kontrak adalah suatu perjanjian dimana seseorang berjanji kepada orang lain atau dua orang saling berjanji untuk melaksanakan suatu hal. Kontrak tertulis sangat penting artinya bagi kegiatan bisnis, agar ada jaminan kepastian

hukum bagi pihak-pihak yang ada didalamnya [6]

3. METODOLOGI PELAKSANAAN

Program kerja yang pertama adalah dengan memberikan penyuluhan pembuatan pencatatan keuangan. Pada penyuluhan ini, pengusul akan memberikan penjelasan kepada mitra mengenai cara pembuatan catatan keuangan sederhana yang akan dijelaskan oleh ketua dibantu oleh anggota I dan anggota II. Materi penyuluhan meliputi jenis pencatatan keuangan yang dianjurkan untuk dibuat serta cara membuat pencatatan keuangan tersebut. Adapun laporan keuangan yang akan dipaparkan yaitu.

a) Catatan Kas Harian

Catatan kas harian memberikan informasi historis mengenai pemasukan dan pengeluaran kas pada satu hari. Catatan ini dibuat dengan tujuan agar mitra mengetahui saldo awal dan saldo akhir kas dalam satu hari. Catatan kas harian akan dibedakan menjadi dua yaitu catatan kas harian *on hand* dan catatan kas harian bank. Catatan kas harian *on hand* memberikan gambaran informasi mengenai aliran kas masuk dan kas keluar yang dipegang oleh seseorang, sedangkan catatan kas harian bank memberikan gambaran informasi mengenai aliran kas masuk dan kas keluar pada rekening bank yang bersangkutan [7].

b) Laporan Penjualan

Laporan penjualan memberikan informasi mengenai nilai penjualan suatu usaha setiap bulannya. Laporan ini dibuat dengan merangkum data penjualan yang ada pada nota penjualan yang dimiliki oleh mitra. Setelah materi penyuluhan selesai dijelaskan, maka akan dilanjutkan dengan praktek pembuatan pencatatan kas harian dan pembuatan laporan penjualan. Praktek akan dilakukan melalui media buku kas harian dan media buku laporan penjualan yang telah dibuatkan oleh tim pengusul yang nantinya akan langsung diserahkan kepada mitra.

Program kerja kedua adalah penyuluhan sistem penjualan konsinyasi. Sistem penjualan konsinyasi diyakini mampu memperluas pangsa pasar mitra dengan risiko yang sangat rendah. Pangsa pasar yang lebih luas diharapkan mampu membantu meningkatkan penjualan mitra, dengan harapan mitra akan memperoleh laba yang lebih tinggi. Penyuluhan sistem penjualan konsinyasi akan dilakukan oleh anggota I, yang akan dibantu oleh ketua dan anggota II. Penyuluhan akan diberikan melalui media presentasi yang disajikan dalam bentuk *Power Point*. Materi yang akan disampaikan meliputi pemahaman secara terperinci mengenai sistem penjualan konsinyasi. Terdapat beberapa aspek penting yang akan dijelaskan yaitu gambaran umum mengenai sistem penjualan konsinyasi, sumber kekuatan hukum sistem penjualan konsinyasi, kelebihan dan kelemahan sistem penjualan konsinyasi, serta hak dan kewajiban pihak yang terikat dalam penjualan konsinyasi

Program kerja ketiga adalah penyuluhan tata cara pembuatan kontrak penjualan konsinyasi. Salah satu sumber kekuatan hukum sistem penjualan konsinyasi adalah kontrak penjualan antara pengamanat dengan agen. Pengamanat dalam hal ini adalah mitra dan agennya adalah para *sales*. Penyuluhan akan dijelaskan oleh anggota II yang akan dibantu oleh ketua dan anggota I. Pertama-tama, akan dijelaskan definisi kontrak secara umum. Kemudian, anggota II akan memberikan contoh kontrak penjualan konsinyasi dan menjelaskan isi dari kontrak tersebut kepada mitra. Setelah pemaparan selesai, tim pengusul bersama dengan mitra akan secara langsung praktek membuat kontrak penjualan konsinyasi. Penyuluhan ini diharapkan mampu menambah pengetahuan mitra mengenai tata cara pembuatan kontrak yang selanjutnya mampu membuat kontrak secara benar dan mandiri.



Gambar 5. Kegiatan Pengabdian

Gambar 5 menunjukkan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Mitra dengan tim pengusul melakukan diskusi mengenai sistem penjualan alternatif yang ditawarkan tim pengabdian. Sistem penjualan tersebut adalah sistem penjualan konsinyasi. Sistem penjualan ini dipilih karena memiliki tingkat risiko yang sangat kecil dan juga mudah untuk dilaksanakan.

Mitra juga diberi penyuluhan mengenai sistem penjualan konsinyasi. Penyuluhan ini dilaksanakan untuk memberikan informasi bagi mitra mengenai sistem penjualan konsinyasi. Sistem penjualan ini dianjurkan dilaksanakan oleh mitra karena memiliki tingkat risiko yang kecil. Sistem ini diyakini mampu berkontribusi positif bagi peningkatan penjualan usaha mitra. Penyuluhan dilakukan dengan cara *online*. Tim pengabdian membuat materi yang terlebih dahulu dikirimkan kepada mitra kemudian menjelaskan secara lebih spesifik melalui aplikasi whatsapp *video call*. Hal ini dilakukan berdasarkan kesepakatan tim pengabdian dengan mitra mengingat pengabdian dilaksanakan ditengah kondisi pandemi. Setelah dilakukan penyuluhan mitra memahami sistem penjualan konsinyasi dengan baik termasuk kelebihan serta kelemahan sistem penjualan ini.

Program kerja ketiga telah dilaksanakan dengan memberi penyuluhan

pembuatan kontrak penjualan konsinyasi. Penyuluhan ini dilakukan dengan memberikan materi berupa contoh kontrak penjualan kepada mitra. Contoh kontrak penjualan dapat dijadikan sebagai dasar bagi mitra apabila kedepannya ingin membuat kontrak serupa. Setelah penyuluhan dilakukan, mitra telah paham makna dari masing-masing kalimat dan poin yang tercantum dalam kontrak atau perjanjian penjualan konsinyasi. Bahasa yang tercantum dalam kontrak penjualan dibuat lebih sederhana guna mencegah terjadinya salah tafsir. Pemahaman ini dapat membantu mitra untuk membuat kontrak penjualan serupa.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan mitra usaha mengalami kesulitan pada saat melakukan pencatatan keuangan perusahaan serta saat melakukan pembuatan kontrak penjualan konsinyasi. Hal tersebut melatarbelakangi pengusul untuk melaksanakan kegiatan pengabdian berupa penyuluhan mengenai pembuatan catatan keuangan sederhana serta penyuluhan mengenai strategi pemasaran.

Penyuluhan dan praktik pembuatan pencatatan keuangan sederhana telah dilakukan dengan bantuan buku kas *on hand* harian dan buku kas bank harian yang telah dibuat oleh pengusul. Mitra telah mampu mencatat transaksi harian pada media yang telah diberikan. Bahasa pencatatan dibuat sederhana agar mitra lebih mudah dalam membuat catatan. Penyuluhan mengenai kontrak penjualan telah dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi.

Saran

Pelaksanaan pengabdian ini diharapkan dapat menysasar mitra lain dengan berbagai jenis usaha. Pengabdian selanjutnya diharapkan dapat memberikan penyuluhan dan pelatihan dari segi teknologi komputer. Penggunaan komputer diyakini mampu

membuat pencatatan yang dilakukan oleh satu usaha menjadi lebih efektif dan efisien.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian ini dapat dilaksanakan dengan baik karena bantuan dari berbagai pihak. Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Universitas Warmadewa, khususnya Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa yang telah memberi dukungan pada pelaksanaan pengabdian. Ucapan terima kasih juga kami berikan kepada kelompok usaha dupa Prasanthi selaku mitra dalam pengabdian ini. Terima kasih kami ucapkan kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya pengabdian ini dengan baik yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

7. REFERENSI

- [1] Hawkins, P. 2012. *Creating a Coaching Culture*. New York: Bell and Bain Ltd. Diakses 2 Februari 2019 dari <http://goo.gl/8Kd6Jo>.
- [2] Triyanto. 2018. Pendekatan Kebudayaan dalam Penelitian Pendidikan Seni. *Jurnal Imajinasi*, Vol. XII(1): 65-76
- [3] Riswan dan Yolanda F.K. 2014. Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 5(1): 93-121.
- [4] Mubarok, M.H, Darul, A., dan Nurhasanah. 2019. Pengembangan Modul Ajar Akuntansi Perpajakan di Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 2 (2): 20-30.
- [5] Pratiwi, R. dan Udin S. 2018. Implementasi Aplikasi Akuntansi Pada UKM Adiraka Dalam Pengelolaan Keuangan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1(2): 1-13.
- [6] Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. 2008. Jakarta: Pradnya Paramita.

- [7] Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.