



Pendampingan Penguatan Manajemen Usaha Anggota PEJ GKJ Plengkung, Magelang, Jawa Tengah

Umi Murtini¹, Lucia DK²

¹Manajemen, Universitas Kristen Duta Wacana

²Teknik Informatika, Universitas Kristen Duta Wacana

Jln. DR. Wahidin Sudirohusodo No 5-25 Yogyakarta

umimt@staff.ukdw.ac.id

Abstract

PEJ GKJ Plengkung Magelang has a business loan program for its members. There were several non-performing loans, especially during the Covid-19 period. Non-performing loans partly happened due to a decrease in borrowers' business income, some even closed their businesses and run out of capital as a result of other urgent needs. Community service at GKJ Plengkung is carried out by assisting PEJ management and PEJ members. The assistance aims to improve PEJ and PEJ members' business management capabilities. Support for PEJ management is performed by evaluating the rules and standard operating procedures for granting business loans and by revising rules and standard operating procedures that are deemed as inappropriate. PEJ members' business management assistance is completed by motivating, delivering materials and assisting entrepreneurs to apply given materials. The results of this community service are easier and more understandable standard operating procedures for granting business loans, separation between family and business financial management, daily records for entrepreneurs, profit and loss reports, the ability to calculate the cost of goods sold, and also the capacity to register online sales using a certain application.

Keywords: strengthening management, SOP, HPP, recording, selling online

I. Pendahuluan

Gereja Kristen Jawa Plengkung (GKJ Plengkung), merupakan salah satu gereja anggota Persekutuan Gereja Indonesia (PGI), di bawah sinode GKJ. GKJ Plengkung berada di kota Magelang, kecamatan Magelang Utara, Kalurahan Potrobangsari. GKJ Plengkung memiliki tujuh wilayah pelayanan, dengan diberi nama wilayah A sampai dengan wilayah G. Warga GKJ Plengkung bertempat tinggal mulai dari Kecamatan Magelang Utara, Tengah dan Selatan, bahkan perkembangan untuk wilayah G, adalah mereka yang tinggal di sekitar perumahan Kalinegoro. Wilayah G ini merupakan perluasan wilayah karena adanya perumahan yang dibangun oleh pemerintah dan cukup luas wilayahnya.

Setiap wilayah memiliki kelompok usaha yang bergabung dengan PEJ GKJ Plengkung Magelang. PEJ GKJ Plengkung diawasi oleh majelis gereja dan diurus oleh kelompok PEJ yang memiliki struktur dan pengurus. Kelompok usaha PEJ

memiliki anggota sebanyak 42 orang, tetapi yang aktif ada 22 orang.

Kegiatan PEJ memberikan layanan pinjaman bagi anggota, pembayaran listrik, PAM, Telpun. Saat ini baru dilakukan layanan pinjaman belum memiliki layanan simpanan. Layanan pinjaman ini diberikan dengan tujuan untuk mendukung warga yang sudah memiliki usaha atau akan melakukan usaha tetapi kekurangan modal. Diharapkan dengan pinjaman dari gereja yang dikelola oleh PEJ, warga yang sudah ataupun akan menjalankan usaha dapat terbantu untuk memenuhi kebutuhan modal kerjanya, sehingga dapat melanjutkan bahkan mengembangkan usahanya. Salah satu kunci keberhasilan usaha adalah bila usaha tersebut dikelola secara baik dan profesional dengan menerapkan fungsi manajemen [1].

Layanan pinjaman, saat ini berjalan kurang lancar. Banyak peminjam kurang lancar dalam mengangsur pinjamannya. Bahkan sebagian sudah menjadi kredit macet yang sulit untuk ditagih. Kredit macet ini sudah terjadi sejak beberapa tahun yang lalu. Tetapi saat ini semakin meningkat. Peminjam yang juga anggota PEJ beberapa ada yang kesulitan untuk mengangsur pinjamannya. Dari hasil wawancara, maka diketahui ketidaklancaran angsuran dikarenakan usahanya macet selama pandemi, dana untuk usaha terambil untuk biaya sekolah anak, ada juga yang terpakai untuk mencukupi kebutuhan makan, karena sudah tidak memiliki sumber lain untuk menyambung hidup. Ada kemungkinan peminjam kurang dapat mengelola usaha dengan benar dan juga mengelola keuangan rumah tangga juga kurang paham. Keadaan seperti inilah kemudian menjadi salah satu sebab peminjam kurang lancar dalam mengangsur pinjamannya. Salah satu sisi negative dari program pinjaman yang dilakukan oleh gereja adalah, beberapa anggota yang tidak bisa mengangsur juga menjadi merasa bersalah dan mulai tidak aktif bergereja (ibadah). Hal ini tentu bukan menjadi tujuan dari program pinjaman yang dilakukan oleh Gereja. Oleh karena itu perlu ada evaluasi dan penilaian atas program pinjaman ini serta revisi aturan yang ada supaya program pinjaman dapat membantu warga dan tidak menjadi batu sandungan yang dapat membuat warga undur dari bergereja.

PEJ sekarang adalah pengurus baru yang baru dilantik pada bulan Februari 2023. Pengurus belum bisa menghitung

besarnya kredit macet secara keseluruhan, juga belum bisa menggolongkan kredit yang sudah tidak bisa ditagih lagi (*bad debt*). Pengurus belum mengetahui cara pengelolaan dan penghitungan kredit, serta manajemen risiko kredit. Pencatatan kredit baru dilakukan secara manual serta sangat sederhana. Karena belum adanya pencatatan yang tepat dan mudah dipahami oleh siapapun pengguna catatan tersebut, maka juga menimbulkan permasalahan antara lain, tidak bisa mengukur kinerja kredit, kurang bisa menghitung dan mendeteksi kredit macet secara cepat, serta tidak dapat membuat kebijakan kredit dengan tepat. Dengan demikian manajemen risiko kredit menjadi meningkat [2].

Penyaluran kredit pada pihak yang tepat, yaitu pihak yang mampu dan mau mengembalikan pinjaman merupakan salah satu cara untuk mitigasi resiko kredit. Apabila kedua syarat tersebut terpenuhi maka jumlah kredit macet tidak akan meningkat, tetapi malah menurun. Untuk menilai kemampuan mengembalikan pinjaman dapat dilakukan dengan menilai kinerja usaha dari calon peminjam dana. Penilaian usaha ini dilakukan dengan menilai kesehatan dan prospek dari usaha peminjam. Saat ini belum dapat dilakukan karena pengurus PEJ memang belum tau cara menilai usaha, oleh karena itu perlu diberikan pengetahuan dan pemahaman cara menilai kesehatan usaha. Dasar penilaian usaha adalah menggunakan catatan usaha [3]. Oleh karena itu baik bagi pengurus PEJ GKJ Plengkung maupun anggota PEJ yang akan meminjam perlu pemahaman dan melakukan pencatatan usaha.

Aturan dalam perjanjian pinjaman belum ada tertulis secara jelas (terbukukan), sehingga baik bagi calon debitur maupun kreditor seringkali sulit untuk memutuskan kredit yang diberikan. Setiap pelayanan jasa pinjaman mestinya memiliki aturan yang jelas dan disepakati antara pemberi pinjaman dan calon peminjam. Hal ini diperlukan untuk memitigasi risiko, yaitu risiko kredit. Risiko kredit adalah risiko tidak kembalinya dana yang dipinjamkan karena disebabkan oleh banyak hal. Salah satu sebab munculnya risiko kredit karena adanya wanprestasi dari peminjam [4].

Tidak bertumbuhnya atau bahkan bangkrutnya usaha peminjam menjadi faktor utama meningkatnya kredit macet di usaha kredit PEJ GKJ Plengkung. Oleh karena itu perlu pula dilakukan pembinaan bagi anggota PEJ yang sudah memiliki usaha, supaya usahanya dapat berkembang. Usaha yang berkembang dapat mengembalikan pokok pinjaman beserta bunganya tepat waktu juga dapat meningkatkan kesejahteraan pemilik usaha. Usaha anggota PEJ beraneka macam, tetapi sebagian besar adalah makanan. Saat ini mereka usaha hanya bila ada bazar di Gereja saja, atau belum rutin untuk memenuhi pasar yang ada. Oleh karena itu masih perlu dorongan untuk menjadi wirausaha yang handal serta memahami manajemen usaha.

Anggota yang sudah memiliki usaha saat ini belum melakukan pencatatan usaha dengan teratur. Pencatatan usaha ini perlu bagi seorang pengusaha. Melalui pencatatan usaha maka pengusaha dapat mengambil keputusan dan kebijakan usahanya. Selain kebijakan, berdasar pencatatan juga dapat diketahui jumlah keuntungan dan kerugian

usahanya. Mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian usaha dapat menjadi dorongan semangat dalam menjalankan usaha dan lebih tekun menjalankan usahanya sehingga usaha tersebut dapat lebih berkembang dan dapat digunakan sebagai penopang kehidupan keluarga.

Selama ini para anggota menentukan harga jual berdasarkan harga pesaing saja. Mereka belum pernah menghitung harga pokok produksi ataupun harga pokok penjualan. Karena tidak mengetahui harga pokok produksi (HPP) ini sehingga tidak dapat menentukan harga jual dengan tepat [5]. Memang ada banyak metoda penentuan harga jual, tetapi semua metoda itu tetap menggunakan HPP sebagai dasar penentuan harga jual. Oleh karena itu para pengusaha ini perlu diperlengkapi dengan pemahaman cara menghitung HPP sebagai salah satu dasar penentuan harga jual [6].

Penentuan harga jual yang tepat sesuai dengan pasar sasaran merupakan salah satu strategi untuk menjadikan pasar potensial menjadi pasar sesungguhnya. Penentuan harga jual perlu disesuaikan dengan pasar sasaran dari usaha. Pengusaha perlu menentukan pasar sasarnya dan memproyeksikan jumlah pasar sasaran [7]. Pasar sasaran yang jelas sangat bermanfaat untuk Menyusun strategi pemasaran. Manfaat strategi pemasaran adalah untuk mendapatkan pasar dan merebut pasar dari pesaing supaya dapat menjadi pasarnya. Dengan strategi yang tepat maka dapat memperluas pasar yang berarti juga dapat meningkatkan penjualan. Sehingga kombinasi antara penentuan pasar sasaran, proyeksi pasar dan penentuan strategi pemasaran merupakan kombinasi pengetahuan dasar yang harus dimiliki bagi pengusaha yang ingin usahanya maju dan berkembang [8].

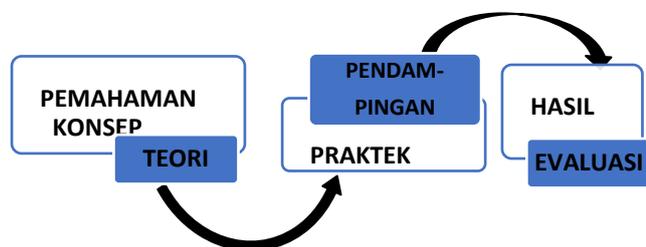
II. Metode Pelaksanaan

Pengabdian ini dilakukan dengan melakukan pelatihan dan pendampingan, maka supaya pengabdian ini bermanfaat bagi objek pengabdian, maka pertama dilakukan survei untuk menemukannya keadaan obyek pengabdian. Usaha menemukannya (analisis SWOT) dilakukan bersama-sama dengan pengurus dan anggota PEJ GKJ Plengkung Magelang (yang akan menjadi objek pengabdian) dalam pertemuan rutin (minggu ke dua tiap bulan) yang mereka adakan.

Hasil menemu-kenali (analisis SWOT) yang telah diperoleh dan dirumuskan kemudian didiskusikan bersama kembali untuk merumuskan kebutuhan bagi kelompok. Perumusan kebutuhan tersebut kemudian menjadi program pelatihan dan pendampingan yang akan dilakukan dalam 8 bulan.

Proses pelatihan dilakukan setiap minggu ke dua saat ada pertemuan rutin kelompok PEJ di Gedung Dwiwarna (Gedung pertemuan milik GKJ Plengkung). Setelah diberikan pelatihan, maka peserta akan menerapkan dengan waktu 1 bulan. Selama peserta melakukan penerapan dari hasil pelatihan dilakukan dengan pendampingan melalui wa-group maupun pertemuan on line. Setiap anggota akan dilayani pendampingan untuk menyelesaikan tugas dengan tetap melakukan diskusi dan pendampingan melalui *wa-group*. Hasil dari penerapan yang dilakukan akan didiskusikan di

pertemuan berikutnya, sebelum sesi pemberian materi baru. Demikian terus dilakukan setiap bulan, hingga di akhir waktu pengabdian dapat dievaluasi pencapaian target dari pengabdian ini. Metode pengabdian dapat disarikan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan [9]

Pelatihan telah dilakukan beberapa kali. Pelatihan dilakukan dengan tatap muka. Saat tatap muka selain pemberian materi teori juga dilakukan diskusi dan studi kasus. Studi kasus dilakukan berdasar permasalahan yang dihadapi oleh anggota (peserta pelatihan). Dengan diskusi dari pemecahan permasalahan yang ada diharapkan setiap peserta lebih memahami dari materi.

Pemahaman materi perlu diterapkan di usaha, sehingga teori yang diberikan diterapkan di usaha, dijalankan dengan dilakukan pendampingan melalui *wa-group* dan *video call* grup. Setelah penugasan selesai, kemudian akan dievaluasi hasil pengerjaan penyelesaian tugas (kasus) usaha.

III. Diskusi

PEJ GKJ Plengkung memberikan jasa pinjaman kepada anggota PEJ, tanpa mengenakan bunga (memungut bunga). Karena memberikan kredit maka PEJ GKJ Plengkung menanggung resiko kredit. Resiko kredit diukur dengan jumlah kredit macet cari semua kredit yang diberikan. Fluktuasi kredit macet menunjukkan bahwa risiko kredit usaha tersebut cukup tinggi [10]. Kredit macet yang semakin menurun akan menjadi resiko usaha juga semakin turun. Pengelola kredit diperlukan memiliki kebijakan ketika mencairkan kredit.

Dalam proses pemberian kredit, PEJ GKJ Plengkung, telah memiliki SOP dan aturan pemberian kredit. SOP dan aturan sebaiknya yang jelas serta mudah dipahami baik bagi pengurus PEJ maupun anggota PEJ yang mau meminjam. Semakin jelas SOP dan semakin ketat pelaksanaan SOP maka akan meningkatkan kinerja usaha [11].

Dari hasil evaluasi peraturan serta SOP peminjaman dan SOP pemberian pinjaman maka didapat masukkan bahwa:

1. Aturan sudah ada, tetapi masih sangat sederhana dan belum terinci (dalam garis besarnya saja).
2. Aturan hanya dibaca dan dimiliki oleh beberapa pengurus.
3. Anggauta tidak memegang buku aturan dan SOP.
4. Anggauta belum seluruhnya membaca peraturan dan

SOP.

5. Anggota sebagian besar masih kurang jelas dengan aturan dan SOP peminjaman.

Setelah didiskusikan maka tindakan yang dibuat oleh pengurus dan anggota PEJ adalah:

1. Meninjau kembali aturan yang sudah dibuat (dilakukan evaluasi untuk mengetahui kelemahan dari setiap aturan yang sudah ada).
2. Merevisi aturan berdasar evaluasi yang telah dilakukan (nomor 1 di atas).
3. Menyusun SOP yang sesuai dengan keadaan saat ini.
4. Mensosialisasikan Peraturan dan SOP baru kepada semua anggota PEJ.
5. Membagikan peraturan dan SOP baru kepada semua anggota PEJ.

Sosialisasi peraturan dan SOP baru dilakukan dengan cara diskusi Bersama saat pertemuan bulanan, sehingga memerlukan beberapa kali pertemuan. Tujuan dari sosialisasi ini supaya semua anggota memahami peraturan dan prosedur mengajukan maupun memberikan pinjaman. Prosedur dan peraturan yang dipahami bersama diharapkan mendorong keterbukaan antara pengurus dan anggota. Sehingga tercipta *good corporate governance* (GCG) dan keterbukaan. Penerapan GCG yang baik memberi semangat kepada pengurus dan anggota untuk berkinerja dengan baik. Bagi pengurus lebih mudah menjalankan tugas dan tanggung jawab nya, serta mempermudah pengurus ketika harus membuat laporan pertanggungjawaban atas tugas dan tanggung jawab yang menjadi bebannya.

Penerapan GCG yang baik, juga bermanfaat bagi anggota PEJ. Anggota PEJ yang meminjam akan mengerti syarat, tatacara, peraturan dan persyaratan peminjaman. Anggota yang mengerti, mempermudah dalam menyiapkan persyaratan pengajuan kredit. Disamping itu anggota juga mengetahui kewajiban yang dipikulnya dengan pengajuan kredit yang telah disetujui. Pemahaman aturan dan SOP inipun mempermudah kerja pengurus ketika memutuskan akan menurunkan kredit yang diajukan anggota atau tidak. Dari sisi anggota yang mengajukan kredit juga akan mudah menerima alasan pengurus bila ternyata pengajuan kreditnya terpaksa ditunda pencairannya ataupun bahkan bila ditolak oleh pengurus.

Hasil evaluasi kredit macet, hasilnya cukup baik. Dalam hal ini dikatakan baik, karena kredit macet relative tidak meningkat tajam. Jumlah kredit macet masih dapat dinilai relative stabil. Kredit macet muncul pada tahun 2019 dan sedikit meningkat di tahun 2020. Akan tetapi di tahun 2021 sudah mulai menurun. Beberapa anggota yang meminjam terpaksa tidak dapat mengangsur pinjaman dikarenakan usahanya selama pandemi Covid-19 menurun bahkan ada yang berhenti tidak lagi dapat beroperasi. Ketika usaha berhenti, sehingga pemasukkan untuk keluarga menurun. Pengeluaran untuk keluarga relative tetap bahkan meningkat, terutama untuk biaya sekolah dan kesehatan. Sehingga sengan terpaksa modal usaha digunakan untuk menutup biaya sekolah anak. Hal ini menjadi penyebab kredit macet. Tahun 2021, beberapa anggota yang meminjam mulai bangkin

lagi usahanya. Mereka yang dahulu kredit macet mulai dapat lancar mengangsur kredit lagi. Beberapa yang sudah tidak memiliki modal kerja lagi, perlu dibantu untuk mengadakan modal kerja dan memulai usaha kembali. Penambahan modal kerja ini berarti menambah pinjaman anggota. Anggota yang jumlah pinjaman kemudian melebihi Batasan yang diijinkan, demi usahanya dapat dimulai lagi akan mendapatkan perpanjangan waktu pengangsuran (penjadwalan kembali hutang). Penjadwalan kembali hutang ini biasa dilakukan oleh Lembaga-lembaga pemberi kredit. Bahkan Lembaga pemberi kredit seperti *International Mutual Fund* (IMF) dan perbankan besar juga sering melakukan penjadwalan kredit bagi nasabahnya yang mengalami kesulitan mengangsur hutang. Penjadwalan kembali ini merupakan salah satu upaya menurunkan risiko tidak kembalinya kredit yang telah diberikan atau dengan kata lain menurunkan risiko kredit [12]. Dalam melakukan penjadwalan kembali, perlu dilakukakan wawancara atau diskusi dengan peminjam untuk mendapatkan gambaran kemampuan peminjam dalam mengangsur hutangnya. Dengan demikian, diharapkan penjadwalan ulang pinjaman dan angsuran cukup dilakukan sekali, dan tidak ada refisi lagi. Diharapkan dari perpanjangan waktu pengangsuran dapat meringankan dan memberikan semangat untuk bangkit melakukan usaha yang dapat meningkatkan penghasilan. Apabila pendapatan pengusaha meningkat, maka pengusaha tidak akan kesulitan untuk mengangsur hutangnya tepat waktu.

Anggota PEJ GKJ plengkung merupakan pengusaha rumah tangga. Skala usaha masih kecil sekali. Belum semua usaha dilakukan secara total. Sebagian usaha baru menjadi usaha sampingan dan pengisi waktu luang saja. Beberapa memiliki usaha sebagai pengisi waktu luang karena sudah pension dari pegawai. Beberapa melakukan usaha karena memang untuk penghasilan utama keluarga. Karena usahanya masih sangat kecil, maka mereka melakukan usaha belum mengelola (*manage*) usahanya dengan benar. Mereka belum menerapkan prinsip-prinsip usaha dengan benar dikarenakan belum memiliki pengetahuan pengelolaan usaha yang benar. Seluruh anggota kelompok PEJ GKJ Plengkung kurang mengetahui apakah usahanya menguntungkan atau tidak. Bagi mereka yang penting barang yang diproduksi habis terjual. Mereka belum memiliki catatan usaha (baru 1 anggota yang memiliki pencatatan usaha yang sangat sederhana). Dari beberapa hal tersebut, maka selain pendampingan ke pengurus PEJ, juga dilakukan pendampingan ke anggota. Pendampingan usaha ke anggota PEJ bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang pengelolaan usaha yang benar juga pengusaha tersebut memerlukan waktu yang cukup panjang. Oleh karena itu karena baru awal, pendampingan dilakukan dengan tujuan:

1. Pengusaha dapat memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
2. Pengusaha memiliki catatan usaha.
3. Dapat menentukan harga jual dengan benar.
4. Mengetahui usahanya menguntungkan atau tidak.
5. Melakukan promosi secara *online*.

6. Menjual secara *online*.

Kelemahan usaha kecil adalah belum bias memisahkan antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Maka untuk memulai memisahkan, dilakukan identifikasi aktiva yang digunakan untuk usaha mesti dipisahkan dengan aktiva keluarga. Biaya untuk usaha juga harus dipisahkan dengan biaya keluarga, pendapatan usaha juga dipisahkan dari pendapatan keluarga. Pengeluaran keluarga tidak boleh diambilkan dari pendapatan usaha untuk setiap harinya. Apabila terpaksa, maka dapat diperhitungkan sebagai hutang keluarga terhadap usaha, yang pada akhir periode harus dikembalikan. Cara pengembalian tidak harus berupa cash tapi dapat berupa pengurangan biaya tenaga kerja langsung maupun biaya tenaga kerja tidak langsung dan deviden atau keuntungan yang menjadi haknya pemilik usaha. Setiap mengambil uang usaha harus dicatat. Pencatatan usaha dimulai dari titik ini. Bila tidak ada pemisahan keuangan keluarga dan keuangan usaha, maka akan sulit untuk mengembangkan usaha. Dari pengalaman yang ada bahwa usaha sudah besar menjadi bangkrut karena tidak ada pemisahan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

Pencatatan usaha harus sudah menjadi budaya dan kebutuhan bagi pengusaha bila pengusaha tersebut ingin maju dan berhasil. Pendampingan pengusaha untuk membuat pencatatan usaha dilakukan dengan memberikan pemahaman pentingnya membuat pencatatan usaha [13]. Setiap usaha perlu membuat pencatatan karena fungsi pencatatan usaha, terutama usaha kecil antara lain untuk:

1. Memiliki dasar ketika akan membuat keputusan usaha.
2. Memiliki dasar ketika membuat perencanaan usaha di masa depan.
3. Menjaga hubungan dengan pelanggan maupun pemasok dan kreditor serta pihak lainnya.
4. Daslam jangka Panjang pengusaha menjadi *bankable*, sehingga bila memerlukan tambahan dana dapat langsung berhubungan dengan sumber dana yang lainnya seperti bank atau lembaga keuangan yang lainnya.

Mengingat pentingnya membuat pencatatan usaha tersebut, maka pengusaha disorong untuk membuat catatan usaha harian. Setiap kejadian yang berhubungan usaha seharusnya dicatat. Dari catatan harian yang telah dibuat kemudian dipilah-pilah menjadi kelompok pendapatan, biaya dan catatan kejadian lainnya. Pengelompokkan pengeluaran yang menjadi biaya dikelompokkan lagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, BOP dan biaya lainnya.

Pencatatan usaha harian setelah dikelompokkan kemudian dibuat laporan laba rugi. Semua penjualan yang diterima selama periode pencatatan dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikelompokkan, maka dapat diketahui apakah usahanya selama satu periode tersebut menguntungkan atau tidak. Pendampingan pembuatan catatan dan menyusunnya membuat laba rugi memerlukan waktu 3 bulan.

Kelemahan dari pelatihan dan pendampingan membuat pencatatan ini adalah para pengusaha kurang telaten untuk

mebuat catatan harian. Pendamping harus terus memotivasi dan mendampingi serta mengingatkan untuk membuat catatan. Tidak semua peserta dapat melakukan pencatatan dengan disiplin, apapun alasan yang dikemukakan, dapat diketahui bahwa ada peserta yang belum serius dalam menjalankan usahanya. Kelompok ini adalah kelompok para pensiunan pegawai yang melakukan usaha karena untuk mengisi waktu luang. Mereka beralasan berat melakukan usaha. Kelompok ini bila besar jumlahnya dapat mempengaruhi pengusaha yang serius untuk memajukan usahanya. Untuk periode berikutnya perlu dipertimbangkan ketika akan melakukan pendampingan. Perlu ada pemisahan kelompok pengusaha yang serius untuk maju dengan pengusaha yang hanya untuk mengisi waktu luang. Kebutuhan kedua kelompok ini sebenarnya berbeda. Oleh karena itu supaya tepat sasaran dalam pelatihan dan pendampingan perlu dikelompokkan sesuai dengan kebutuhan tiap kelompok.

Dari hasil pendampingan membuat laporan rugi laba, ternyata 70% dari peserta yang membuat laporan, belum menghasilkan keuntungan. Baru 30% pengusaha yang berhasil mendapatkan keuntungan. Pengusaha yang belum mendapatkan keuntungan, mereka selama ini sudah merasakan mendapatkan keuntungan. Hal ini terjadi karena mereka tidak memasukkan biaya tenaga kerja langsung, BOP, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya sewa tempat serta depresiasi alat. Namun begitu, walaupun mereka belum mendapatkan keuntungan, sekarang sudah mulai menyadari diri bahwa seharusnya mereka berusaha lebih keras lagi untuk mendapatkan keuntungan.

Pendampingan menghitung laba/rugi, juga menyadarkan bahwa selama ini mereka bekerja tetapi tidak digaji. Mereka menjadi manajer juga tidak digaji, serta peralatan yang digunakan untuk usaha selama ini menggunakan peralatan keluarga yang mereka dapatkan secara gratis. Sekarang mereka sudah menyadari mengapa mereka tidak dapat membeli peralatan baru lagi untuk menggantikan peralatan yang sudah rusak. Hal ini dikarenakan mereka tidak memperhitungkan depresiasi dalam usahanya. Dari menghitung laba/rugi membuat para pengusaha ini lebih bersemangat untuk membuat catatan harian yang benar.

Dari membuat laporan laba/rugi, pengusaha juga menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan Biaya *Overhead* Pabrik (BOP). Kelemahan dalam memperhitungkan HPP, pengusaha belum memasukkan biaya tenaga kerja. Para pengusaha beralasan karena mereka kerjakan sendiri operasional usaha tersebut. Selain itu, penghitungan BOP yang terdiri dari biaya depresiasi alat produksi, biaya listrik dan air belum diperhitungkan sebagai biaya. BOP selama ini ditanggung oleh keuangan keluarga. Setelah dihitung dengan cermat dan benar, ternyata harga jual produk masih di bawah HPP. Karena harga jual dibawah HPP, maka pengusaha masih rugi. Hal ini akan menyenangkan konsumen, karena konsumen mendapatkan produk dengan harga yang lebih murah dari yang seharusnya.

Hasil penghitungan HPP ini juga menjadi evaluasi dalam

penentuan harga jual. Selama ini para pengusaha menjual dengan harga sesuai dengan harga pesaing, tanpa memperhatikan skala industri pesaing. Bila berproduksi dengan skala produksi yang lebih besar mestinya dapat lebih efisien. Karena lebih efisien maka mereka dapat menjual dengan harga lebih murah, disebabkan biaya produksinya lebih rendah dibandingkan pengusaha yang berproduksi belum dalam skala ekonomis [14]. Skala ekonomi setiap perusahaan akan berbeda-beda, oleh karena itu harus dihitung sendiri-sendiri. Skala ekonomi usaha dipengaruhi dengan tarif setiap biaya yang mendukung pengolahan produk, harga jual serta besarnya pasar. Jenis produk dan biaya transportasi untuk produk sampai ke konsumen ataupun pasar juga dapat mempengaruhi skala ekonomi suatu usaha.

Penghitungan HPP ini juga mendorong pengusaha untuk melakukan evaluasi biaya. Mendaftar biaya-biaya dan mencari cara untuk mendapatkan biaya yang lebih murah supaya usahanya dapat lebih efisien. Selain itu, pengusaha juga semakin disadarkan untuk memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Karena dengan pemisahan keuangan ini dapat memastikan apakah usaha yang dilakukan sudah tepat penentuan harga jualnya dan memberikan keuntungan [15].

IV. Kesimpulan

Penguatan manajemen usaha baik bagi PEJ berupa evaluasi peraturan dan SOP kredit menghasilkan SOP baru yang lebih mudah dan jelas dijalankan. Pendampingan manajemen usaha anggota PEJ menghasilkan, sebagian besar anggota PEJ sedang dan sudah dapat memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Pengusaha sudah dapat menghitung HPP, mengerti usahanya untung atau masih rugi, melakukan perbaikan harga jual serta mendaftar penjualan secara *online* melalui satu aplikasi yang ada di Magelang. Pendampingan kekuatan manajemen usaha ini belum selesai. Pengusaha masih perlu pendampingan untuk membuat kemasan yang tepat, menarik tetapi murah. Disamping itu juga masih perlu pendampingan untuk memperkenalkan produk pengusaha ke masyarakat. Baik melalui promosi maupun pameran. Sehingga untuk waktu yang akan datang masih perlu diteruskan pengabdian ini dengan hal-hal yang masih perlu dikuatkan disamping terus memperbaiki kualitas produk yang dihasilkan. Keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini karena kelompok dampingan sudah terbentuk dan sudah memiliki jadwal untuk waktu pertemuan setiap bulannya. Disamping itu, semangat pengurus PEJ untuk meningkatkan kesejahteraan setiap anggota PEJ menjadi salah satu keberhasilan pengabdian ini, karena pengurus tersebut yang terus menyemangati anggotanya untuk mengikuti pelatihan serta menjalankan (mempraktekkan semua yang sudah dilatihkan). Tidak ketinggalan juga, semangat anggota PEJ untuk meningkatkan usahanya dan mengelola usaha yang telah dijalani dengan manajemen yang lebih baik. Sehingga tujuan untuk melakukan usaha untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik usaha tercapai, serta dapat mengangsur pinjaman tepat waktu seperti yang terjadwalkan. Dengan demikian tujuan pendampingan untuk

menurunkan kredit macet PEJ dan meningkatkan kesejahteraan anggota PEJ GKJ Plengkung tercapai.

Ucapan Terima Kasih

Pengabdian mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Kristen Duta Wacana yang telah membiayai pengabdian sehingga pengabdian ini bias terlaksana sesuai dengan yang telah dijadwalkan. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada pengurus PEJ GKJ Plengkung Magelang yang dengan semangat telah mengkoordinir terlaksananya setiap pertemuan. Tidak lupa disampaikan ucapan terimakasih untuk kerja sama dan semangat anggota PEJ GKJ Plengkung yang dengan sabra dan telaten mengikuti setiap pelatihan dan mengerjakan tugas dari pengabdian untuk menerapkan setiap materi yang telah diberikan di usaha yang dijalankan.

Daftar Pustaka

- [1] Subramanyam. Analisis laporan keuangan. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat; 2021.
- [2] Idroes F. Manajemen resiko perbankan. Bandung: Rajawali Pers; 2020.
- [3] Pradana S., David PES, Treesje R. Perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi. 2014;14:70-81.
- [4] Murtini U. Pengaruh enterprise risk management terhadap nilai perusahaan dengan variabel kontrol: Ukuran perusahaan dan DER. Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan. 2018;4(1).
- [5] Murtini U, Purnawan H. Penentuan harga pokok produksi teh kelompok tani Tegal Subur, Nglingsgo, Samigaluh, Kulon Progo. Yogyakarta: Sendimas Universitas Kristen Duta Wacana. 2021. pp. 223-231.
- [6] Murtini U, Purnawan H. Penguatan manajemen produksi dan pemasaran bagi kelompok usaha GKJ Gowok dan Kleben. Prosiding Sendimas Universitas Kristen Maranata, Bandung. 2022.
- [7] Soediro M, Nurbianto AT. Peranan penerapan standar operasional prosedur (SOP) terhadap penjualan dan kinerja karyawan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran pada masa pandemi Covid-19. Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi. 2021:845-851.
- [8] Dib A. The 1-page marketing plan: Get new customer, make more money and stand out from the crowd. New York: Page Two Books, Incorporate; 2021.
- [9] Putri DSB, Asngari I, Suhel. Analisis efisiensi dan skala ekonomi pada industri bumbu masak dan penyedap masakan di Indonesia. Jurnal Ekonomi Pembangunan. 2018;16(2):63-73.
- [10] Ibrahim AL, Irma Yanti I. Analisis penerapan manajemen risiko kredit pada PT. Pegadaian (Persero) cabang Enrekang. Jurnal Profitability Fakultas Ekonomi dan Bisnis. 2019;3(2):14-30.
- [11] Setiadi P, Saerang DPE, Runtu T. Perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. Jurnal Efisiensi. 2014;14(2):70-81.
- [12] Suhardi. Pengantar manajemen dan aplikasinya. Jakarta: Gava Media; 2019.
- [13] Tobing SL, dkk. Solusi penanganan kredit bermasalah dampak pandemi Covid 19 pada perbankan. Jurnal Ekobis: Ekonomi Bisnis dan Manajemen. 2023;13(1):15-24.
- [14] Philip K, Setiawan I, Kertajaya H. Marketing 5.0: Teknologi for humanity. New York: Willey; 2021.
- [15] Puspitaningtyas. Pembudayaan pengelolaan keuangan berbasis akuntansi bagi pelaku usaha kecil menengah. Jurnal Akuntansi. 2017;21(3):361-370.