

PENINGKATAN KEMANDIRIAN UKM TUMPENG UPAKARA MELALUI MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMASARAN ONLINE DI BANJAR TATAG, SUKAWATI

Ita Sylvia Azita Azis⁽¹⁾, Anak Agung Bagus Amlayasa⁽²⁾, Ida Ayu Sri Meitri⁽³⁾

⁽¹⁾ Program Studi Ilmu Ekonomi, FEB, Universitas Warmadewa Denpasar

⁽²⁾ Program Studi Akuntansi, FEB, Universitas Warmadewa Denpasar

⁽³⁾ Program Studi Manajemen, FEB, Universitas Warmadewa Denpasar

e-mail: itasylviaazis@gmail.com

ABSTRACT

Tumpeng Upakara is a means of ceremonial equipment or offerings which are widely used as a complement to various types of offerings. The production process is still very simple, the process is done manually. Tumpeng ceremony produced by partners can last a long time, is clean white and not easily broken. The main problem faced by partners is related to the partner's very low knowledge regarding financial management, where partners' understanding is only limited to managing money, without thinking about how to manage finances to generate profits, and the results of business sales are often combined with personal money. partners also have problems from a marketing perspective. Marketing carried out by partners is still very traditional. The solutions given to partners' problems are (1) Providing knowledge to partners regarding the basic concepts of financial management which include: financial planning to good business financial management (2) Providing direct knowledge and practice regarding business financial control, classifying which expenses are for business and which one is for the family, so partners are able to grow with a healthy cash flow. (3) Providing training on using social media in promoting their business, so that the tumpeng ceremony business can be promoted more widely. The result of this community service activity is an increase in partners' knowledge regarding the concept of managing and controlling business finances.

Keywords: *financial management; online marketing; sukawati*

Pendahuluan

Kementerian Koperasi dan Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) terus berusaha mengembangkan usaha sektor riil yang menjadi penggerak ekonomi Indonesia (Utama, 2017). Salah satunya adalah UMKM/UKM yang bergerak di bidang penjualan banten. Upakara atau bebanten merupakan salah satu sarana dalam rangkaian pelaksanaan suatu upacara keagamaan. Upakara atau banten merupakan perwujudan dan ajaran bhakti marga dan karma marga (Sri, 2018). Fenomena penjualan produk-produk upakara semakin menjamur di kalangan masyarakat. Hal ini terjadi karena tingginya permintaan karena aktivitas masyarakat Bali khususnya wanita Bali banyak yang bekerja di luar rumah. Di jaman yang modern dan praktis ini, wanita Bali lebih memilih membeli perlengkapan upakara yang sudah jadi (Damayana, 2011). Secara ekonomi, adanya permintaan ini memberikan peluang usaha baru bagi masyarakat Bali. Layyinaturrobaniah dan Muizu (2017)

bahwa persoalan yang paling mendasar adalah masih rendahnya produktivitas UKM. Rendahnya produktivitas ini disinyalir karena rendahnya kualitas sumber daya manusia UKM khususnya dalam bidang manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, dan pemasaran, dan rendahnya kompetensi kewirausahaan UKM yang relatif masih masih jauh dibandingkan usaha besar. Selain rendahnya produktivitas, UKM juga diperhadapkan pada terbatasnya akses kepada sumberdaya produktif, terutama terhadap permodalan, teknologi, informasi dan pasar. Selain itu, kegagalan UKM tidak terlepas dari perilaku kewirausahaan yang tidak didasari pada kemampuan mengelola usaha. Tidak sedikit pelaku bisnis UKM yang mengeluhkan usahanya kurang mampu berkembang karena kekurangan modal berupa uang. Selain itu, ketidakmampuan UKM dalam mengelola keuangannya dengan baik menjadi salah satu faktor penyebab kebangkrutan UKM. Seringkali pelaku bisnis UKM memandang bahwa pengelolaan keuangan sebagai kegiatan yang berjalan begitu saja tanpa perlu dilakukan perencanaan, penganggaran dan pengendalian. Pemahaman pelaku bisnis terhadap manajemen keuangan hanya sebatas mengelola uang kas saja, tanpa berpikir bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Keadaan ini diperburuk apabila pelaku bisnis UKM tidak memisahkan antara keuangan usaha mikro dengan keuangan keluarga.

Desa Guwang merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sukawati, Gianyar. Desa adat Guwang terdiri dari tujuh banjar yakni; banjar tegal, banjar buluh, banjar manikin, banjar tatag, banjar dangin jalan, banjar sakih dan banjar wangbung. Identik dengan seni, Desa Guwang tak luput dari kunjungan para wisatawan. Pergerakan ekonomi yang tinggi, tentu didukung oleh segala kemudahan yang ditawarkan, termasuk kemudahan dalam hal upakara. Usaha Kecil dan Menengah yang terletak di banjar Tatag, Desa Guwang Kecamatan Sukawati yang bergerak dalam usaha pembuatan tumpeng upakara. Usaha ini sudah berjalan selama 8 tahun dengan beranggotakan 7 orang dan usaha kecil ini dimiliki oleh Ibu I Luh Sekartini. Tumpeng Upakara merupakan sarana perlengkapan upakara atau banten yang banyak digunakan sebagai pelengkap berbagai jenis banten. Adapun pembuatan bahan baku dari tumpeng upakara ini adalah beras, tepung kanji, minyak dan pemutih. Proses produksi yang dilakukan pun masih sangat sederhana, pengerjaannya dilakukan secara manual. Tumpeng upakara yang dihasilkan oleh mitra mampu bertahan lama, putih bersih dan tidak mudah patah. Berikut merupakan tampil tumpeng upakara yang diproduksi oleh ibu luh sekartini.



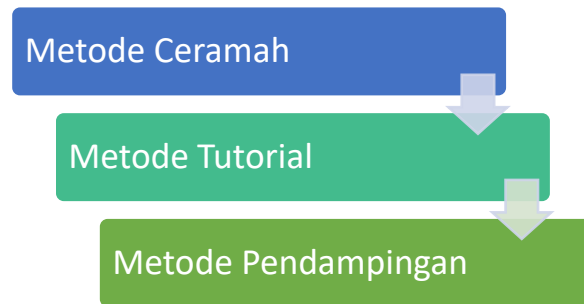
Gambar 1. Hasil produksi mitra

Tumpeng upakara diproduksi secara musiman artinya masih dipengaruhi oleh hari baik dalam menentukan upacara keagamaan serta hari raya Agama Hindu yang telah disesuaikan dengan kalender Bali. Jadi jika dalam beberapa bulan jumlah hari raya di Bali tidak terlalu banyak, maka produksi upakara menurun bahkan tidak melakukan produksi. Untuk meningkatkan omset mitra melihat dari peluang pasar yang ada. Yang mana, di desa guwang belum ada pedagang yang menjual tumpeng upakara, karena sebagian besar masyarakat didesa guwang bergelut dengan seni dan pariwisata, sehingga hal ini sangat berpeluang besar dalam penjualan perlengkapan upakara.

Berdasarkan pada kunjungan awal ke mitra, permasalahan utama yang dihadapi mitra adalah terkait dengan masih sangat rendahnya pengetahuan mitra terkait manajemen keuangan, dimana pemahaman mitra hanya sebatas mengelola uang saja, tanpa berpikir bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan, serta hasil penjualan usaha sering kali dijadikan satu dengan uang pribadi Selain itu, mitra juga memiliki masalah dari segi pemasaran. Pemasaran yang dilakukan oleh mitra masih sangat tradisional dengan menitipkan di pasar atau warung-warung dan juga menjual secara mandiri dengan membuka lapak didepan rumah.

Metode Pemecahan Masalah

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan berbagai metode. Berikut merupakan metode-metode yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian ini.



Gambar 2. Metode PKM

Sistematika pelaksanaan metode-metode tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1. Metode Ceramah

Dalam metode ini, peserta diberikan materi tentang perencanaan keuangan melalui penyusunan anggaran dan pengelolaan keuangan. Sebelum memberikan ceramah, peserta akan mengisi soal pre test terlebih dahulu. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman mitra terhadap manajemen usaha.

2. Metode Tutorial

Dalam metode ini, peserta diberikan simulasi berupa contoh-contoh kasus terkait pengelolaan keuangan, sehingga peserta dapat membuat penganggaran, perencanaan dan pengendalian keuangan usahanya. Akhir dari kegiatan ini, peserta akan diberikan soal post test, sehingga dapat diketahui perubahan pengetahuan peserta sebelum dan setelah diadakan pelatihan.

3. Metode Pendampingan

Setelah peserta mengikuti pelatihan, peserta akan memperoleh gambaran mengenai pengelolaan keuangan usahanya. Pendampingan ini dilakukan untuk mengetahui penerapan dari materi pelatihan yang diperoleh serta untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi saat menerapkannya.

Untuk melaksanakan ketiga metode yang telah diuraikan maka tim program kemitraan masyarakat membagi tugas-tugas sesuai dengan kompetensi yang dimiliki di dalam tim, seperti misalnya Ibu Ita Sylvia Azita Azis, berkompetensi dalam bidang ilmu ekonomi selaku ketua tim pelaksana bertugas mengkoordinir dan bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan pelaksanaan

program serta memberikan konsep dasar manajemen keuangan, selanjutnya Bapak Anak Agung Bagus Amlayasa. yang berkompetensi dalam ilmu akuntansi memberikan penyuluhan dan pelatihan pentingnya perencanaan dan pengelolaan keuangan. Ibu Ida Ayu Sri Meitri. yang berkompetensi dalam ilmu manajemen akan memberikan pengetahuan mengenai pemasaran melalui media social. Adapun kontribusi yang diberikan oleh mitra adalah menyediakan tempat kegiatan pengabdian ini.

Hasil dan Pembahasan

Masyarakat Hindu Bali sering melaksanakan upacara keagamaan pada hari raya dengan mempersiapkan upakara atau banten. Upakara merupakan bentuk pelayanan yang diwujudkan dari hasil kegiatan kerja berupa materi yang dipersembahkan atau dikurbankan dalam suatu upacara keagamaan. Upakara atau banten tersebut dibuat dari berbagai jenis materi atau bahan-bahan yang ada, kemudian ditata dan diatur sedemikian rupa sehingga berwujud aturan atau persembahan yang indah dilihat, mempunyai fungsi simbolis dan makna filosofis keagamaan yang mendalam. Salah satu bahan yang terdapat dalam banten adalah tumpeng dan penek. Tumpeng dan penek adalah salah satu bahan yang digunakan dalam pembuatan upakara atau banten.

Tim pengabdian Universitas Warmadewa telah melangsungkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dimana Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) telah berlangsung dengan baik. Kegiatan pengabdian ini dilakukan ditempat produksi tumpeng upakara yang beralamat di Banjar Tagtag Desa Guwang Sukawati Gianyar. Kegiatan ini melibatkan 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa sebagai tim pelaksana PKM. Usaha pembuatan tumpeng upakara ini merupakan usaha industri rumah tangga yang dijalani oleh ibu sekartini dan 6 rekan lainnya. Yang menarik dari usaha tumpeng upakara milik ibu sekartini adalah pengguna oven dalam mengeringkan tumpeng hasil produksinya, adapun manfaat yang diperoleh dari penggunaan oven ini adalah tumpeng tidak mudah menghitam dan lebih awet dalam jangka panjang.



Gambar 3 Proses Pengovenan Tumpeng Upakara

Tim pengabdian memberikan penyuluhan terkait dengan bagaimana cara mengelola keuangan usaha dengan baik. Ibu Ita Silvy Azita Azis memberikan penyuluhan kepada mitra agar usaha kecil harus mempunyai manajemen keuangan yang baik, karena pengelolaan keuangan yang kurang baik akan berdampak terhadap keberlanjutan usaha. Manajemen keuangan merupakan hal perlu dicermati dalam bisnis apapun, termasuk bagi pelaku usaha kecil seperti usaha tumpeng upakara ini. Tidak jarang pelaku usaha kecil lebih memfokuskan pada kegiatan pemasaran dan pengembangan produk saja dan tidak memiliki waktu untuk melakukan pencatatan atau pengelolaan keuangan dengan baik dan benar. Seperti yang kita ketahui, pengelolaan keuangan yang baik akan mampu memberikan gambaran mengenai langkah penting yang harus diambil oleh pelaku usaha kecil, sehingga keuangan usaha dapat secara nyata memberikan gambaran keberlanjutan usaha.



Gambar 4. Penyuluhan Terkait Pentingnya Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Kecil

Selanjutnya Bapak Anak Agung Bagus Amlayasa memberikan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan. Perhitungan harga pokok penjualan bertujuan untuk:

1. Menentukan harga jual yang tepat

Dengan mengetahui HPP, bisnis dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan keuntungan dari penjualan produk atau jasa. Maka, bisnis dapat menetapkan harga jual yang cukup tinggi untuk menghasilkan keuntungan yang cukup namun tetap kompetitif dan sesuai dengan harga pasar. Jika harga jual terlalu rendah, bisnis dapat mengalami kerugian, sedangkan jika harga jual terlalu tinggi, bisnis dapat kehilangan pelanggan.

2. Mengetahui biaya produksi yang sebenarnya

Menghitung HPP juga membantu bisnis dalam mengetahui biaya produksi yang sebenarnya dari setiap produk atau jasa yang akan Anda jual. Dengan mengetahui biaya produksi yang sebenarnya, bisnis dapat memperkirakan margin keuntungan yang dapat dihasilkan dari setiap produk atau jasa yang dijual.

3. Mengoptimalkan keuntungan

Dengan mengetahui biaya produksi yang sebenarnya, bisnis dapat mengevaluasi biaya produksi dan mencari cara untuk mengoptimalkan keuntungan yang dapat Anda peroleh. Misalnya, bisnis dapat mencari bahan baku yang lebih murah atau mengevaluasi cara mereka mengelola persediaan dan produksi agar lebih efisien. Dengan mengoptimalkan biaya produksi, bisnis dapat meningkatkan keuntungan mereka dan tetap bersaing di pasar.

Perhitungan harga pokok penjualan sangatlah penting untuk menentukan harga jual yang tepat, memantau kinerja bisnis, mengetahui biaya produksi yang sebenarnya, dan mengoptimalkan keuntungan. Terdapat beberapa komponen dalam perhitungan harga pokok penjualan, antara lain persediaan awal barang, persediaan akhir barang, pembelian bersih, dan penjualan bersih.



Gambar 5. Pelatihan Perhitungan HPP

Tahap selanjutnya dari pelaksanaan program adalah memberikan pelatihan terkait bagaimana cara memasarkan sebuah produk secara online menggunakan media sosial. Pelatihan dilakukan dengan mengenalkan beberapa media sosial yang dapat digunakan sebagai media pemasaran seperti facebook, whatsapp, shopee dan instagram serta menjelaskan bagaimana cara pemasaran menggunakan media sosial. Pada dasarnya pelaku usaha sudah cukup familiar dengan beberapa media sosial namun belum dimanfaatkan untuk media pemasaran. Maka dari itu tim pengabdian mencoba memperkenalkan media pemasaran online berupa media sosial agar penggunaannya dapat dioptimalkan. Pada tahap pelaksanaan program dilakukan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana ketercapaian pelaksanaan kegiatan, evaluasi dilakukan dengan diskusi dan wawancara yang terkait dengan pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Hasil dari kegiatan ini adalah sangat bermanfaat bagi mitra dalam meningkatkan pengetahuan mereka dalam manajemen usaha dan perencanaan keuangannya, serta praktek langsung dalam menghitung HPP. Mitra dapat memahami secara sederhana, berapa biaya yang dikeluarkan, berapa keuntungan yang dapat diperoleh serta bagaimana cara kualitas dari tumpeng upakara ini.

Kegiatan PKM ini diakhiri dengan memberi bantuan kepada mitra, semoga dengan pemberian bantuan ini dapat menjadikan rangsangan bagi mitra untuk mulai berkarya dan berusaha untuk tetap

memperoleh penghasilan dengan memahami konsep pengelolaan keuangan usaha yang baik dan perhitungan akuntansi.



Gambar 6. Foto Bersama

Simpulan dan Saran

Tumpeng upakara merupakan salah satu sarana pelengkap keagamaan umat hindu di Bali. Kualitas tumpeng yang baik dan tahan lama dapat diperoleh melalui proses peng-ovenan tumpeng. Hampir semua banten yang digunakan dalam upacara kegamaan menggunakan tumpeng dan penek sehingga dapat dikatakan bahwa produk ini merupakan salah satu bahan pokok dalam pembuatan banten. Masyarakat Bali sendiri belakangan ini mulai terbiasa membeli sarana upacara yang sudah jadi. Terlebih lagi sebagian umat hindu punya kesibukan lain sehingga mereka pun lebih memilih membeli sarana yang sudah jadi seperti tumpeng dan penek.

Secara rinci kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diuraikan sebagai berikut: (1) Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah mampu meningkatkan pemahaman mitra terkait dengan pengelolaan keuangan yang baik, karena hal ini akan memiliki dampak terhadap keberlanjutan usaha, (2) Perhitungan harga pokok penjualan dalam upaya pengoptimalan laba yang akan dihasilkan. Pemanfaatan media social dalam promosi usaha akan membantu mitra dalam mengenalan produk tumpeng upakara dan penek yang dihasilkan oleh mitra

Adapun saran yang dapat tim pengabdian berikan adalah agar semua pengetahuan yang telah diperoleh dapat diterapkan secara maksimal oleh mitra. Ujung tombak dari keberhasilan suatu usaha

adalah bagaimana pelaku usaha mampu mengelola keuangan usahanya dengan baik. Semoga kedepannya kegiatan PKM ini dapat tetap berlangsung.

Ucapan Terimakasih

Terima kasih kami ucapkan kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayana, I.W. 2011. Menyama Braya. Studi Perubahan Masyarakat Bali. Fakultas Teologi, Universitas Kristen Satya Wacana
- Pramuki, N. M. W. A., & Ayu, P. C. (2020). Antecedents of the Use of MSME Social Media: In The Perspective of Technology Acceptance Model Theory. *International Journal of Contemporary Research and Review*, 11(04), 21776-21786.
- Pramuki, N. M. W. A., Kusumawati, N. P. A., Ayu, P. C., Hurnaleontina, P. N., & Yuliantari, N. P. Y. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pemasaran Berbasis Digital Pada UMKM “Bakul Craf” di Banjar Padang Tegal Tengah Ubud-Gianyar. *Jurnal Terapan Abdimas*, 6(2), 110-117.
- Sri Mulyani, Nyoman. 2018. Prospek Bisnis Banten : Upaya Mengurangi Mental Konsumtif dan Kemiskinan di Bali. *PURWADITA*, 1(1): 64-70
- Layyinaturrobanayah & Muizu, Wa Ode Zusnita. 2017. Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usahamikro Di Desa Purwadadi Barat Dan Pasirbungur Kabupaten Subang. *Pekbis Jurnal*, Vol.9, No.2
- Utama, A. A. G. S., & Pratama, D. (2017). Pengabdian masyarakat Desa Taman Sari: Optimalisasi kinerja UMKM melalui pelatihan akuntansi sederhana. In Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNIPMA (pp. 357–360). Madiun: UNIPMA. Retrieved from https://semnas.unikama.ac.id/lppm/prosiding/2017/Pengabdian/45.Raymond_Nanik_Pengabdian_Ekonomi_dan_bisnis.pdf