

**PENDAMPINGAN SEBAGAI UPAYA PENGGUNAAN MODAL KERJA UMKM  
DALAM MENINGKATKAN LABA USAHA (STUDI PADA PENGRAJIN KULIT  
SAPI RT 03 RW 07 SUKAREGANG GARUT)**

Uus Manzilatusifa<sup>1</sup>, Samuel Rudie Juliantoro<sup>2</sup>, Mentari Putri Pertiwi<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Langlangbuana

<sup>1</sup>manzilatusifa@unla.ac.id, <sup>3</sup>mentariputeri@unla.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

<sup>2</sup>samueldrudiej@unla.ac.id

**Abstract**

*The Community Service Program entitled "Assisting in an Effort to Use MSME Working Capital in Increasing Business Profits (Study on Cowhide Craftsmen RT 03 RW 07 Sukaregang Garut)". This activity is carried out as an effort to develop the economy in the business sector which will affect equity and increase people's income. Therefore, our Service Team will provide assistance regarding the use of working capital in increasing operating profits. Meanwhile, the benefits for business owners in the long term are to provide information about the factors that influence the increase in operating profit for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), thus making it easier for MSME owners to make decisions to increase MSME income.*

**Keywords:** Working Capital, Business Profit, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs).

**Abstrak**

*Program Pengabdian kepada Masyarakat yang berjudul "Pendampingan Sebagai Upaya Penggunaan Modal Kerja UMKM dalam Meningkatkan Laba Usaha (Studi pada Pengrajin Kulit Sapi RT 03 RW 07 Sukaregang Garut)". Kegiatan ini dilakukan sebagai upaya dalam pengembangan ekonomi dalam sektor usaha yang akan berpengaruh terhadap pemerataan dan peningkatan penghasilan masyarakat. Oleh karena itu kami Tim Pengabdian akan melakukan pendampingan mengenai penggunaan modal kerja dalam meningkatkan laba usaha. Sedangkan manfaat bagi pemilik usaha untuk jangka panjang adalah memberikan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan laba usaha pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga mempermudah pemilik UMKM dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan penghasilan UMKM.*

**Kata kunci:** Modal Kerja, Laba Usaha, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

## **PENDAHULUAN**

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dijadikan penopang ekonomi masyarakat di Indonesia, dibuktikan saat tahun 1997-1998 sudah terjadi krisis ekonomi sehingga usaha ini menjadi roots ekonomi yang penting saat ini. UMKM dan koperasi berada di bawah naungan Kementerian dan UKM. Pemerintah harus mendukung rakyat kecil dengan cara memperhatikan para pelaku UMKM didukung juga usaha mikro ini mampu menyertakan efek baik secara langsung pada keberlangsungan hidup masyarakat bawah menurut Audretsch, et.al (2016).

UMKM hadir karena memberikan peluang yang dimanfaatkan oleh pelaku UMKM dalam menyediakan kebutuhan masyarakat, usaha-usaha yang sedang viral dan memberikan peluang usaha, selera, harganya terjangkau oleh masyarakat umum, adanya konsumen yang menjadi pelanggan setia, tersedianya bahan baku yang membuka peluang usaha, dan sebagainya. Semua ini menjadi peluang terhadap perkembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku UMKM. Namun di samping peluang usaha, pelaku UMKM juga menghadapi masalah dalam usaha yang dijalankan seperti masalah modal, kurangnya pelanggan, kurangnya pengetahuan dan kemampuan kewirausahaan, kurangnya pengelolaan keuangan usaha secara baik, tempat usaha berpindah-pindah tempat, kurangnya sarana yang memadai, dan sebagainya.

UMKM di Sukaregang Garut, menghadapi kendala dalam usaha yang dijalankan, diantaranya kurangnya modal, pemasaran, masih rendahnya pengelolaan keuangan, kurangnya pengetahuan kewirausahaan dalam pengelolaan usahanya. Kebanyakan pelaku UMKM yang ada belum bisa memisahkan antara uang yang digunakan dalam pengelolaan usaha dan uang yang digunakan dalam memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga kondisi keuangan usaha yang ada sering disatukan atau digabungkan dengan keuangan keluarga. Dalam situasi ekonomi yang belum normal mengembangkan kegiatan

usaha kecil dipercaya sebagai cara lain mengurangi beban. Sektor usaha ini berpengaruh membantu mewujudkan tenaga kerja dalam pemerataan serta meningkatkan penghasilan masyarakat.

Dalam setiap pemilik usaha meyakini untuk memaksimalkan laba. Pengusaha perlu mengambil suatu tindakan dalam rangka memenuhi harapan dalam memaksimalkan laba. Untuk mengetahui laba atau ruginya suatu usaha dapat dilihat dari laporan rugi laba perusahaan dengan cara membandingkan penghasilan dan biaya selama dalam jangka waktu tertentu. Pengukuran informasi laba ini penting untuk menentukan prestasi perusahaan, Mark Vernom (2011) menyatakan profit (laba) adalah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi seluruh biaya, dikurangi investasi baik yang sudah dilakukan maupun akan dilakukan (Harahap, 2012).

Jadi dapat disimpulkan bahwa laba adalah pendapatan perusahaan yang diperoleh dari selisih antara pendapatan dikurangi dengan biaya operasional perusahaan.

Program pengabdian pada masyarakat dilakukan sebagai upaya adanya penggunaan modal kerja UMKM dalam meningkatkan laba usaha. Sehingga adanya kemampuan UMKM dalam mengoptimalkan penggunaan modal kerja UMKM dan menggunakan biaya sesuai dengan aturan akuntansi yang berlaku.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, maka permasalahan yang dihadapi mitra: 1) Kurangnya kemampuan untuk kemanfaatan modal kerja; 2) Kurangnya pengetahuan dalam penggunaan biaya kerja sesuai dengan aturan akuntansi.; 3) Tidak ada inovasi produk; 4) Kurang memahami pemasaran digital; 5) Pembukuan yang masih manual.

## **METODE**

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dalam bentuk pendampingan sebagai upaya penggunaan modal kerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan laba usaha (studi pada pengrajin kulit sapi RT 03 RW 07

Sukaregang Garut) dilaksanakan melalui:

1. Pendampingan penggunaan modal kerja UMKM pengrajin kulit di Sukaregang Garut.
2. Pendampingan cara menggunakan biaya sesuai dengan aturan akuntansi.
3. Pemberian referensi produk baru.
4. Pendampingan cara pemasaran secara online.
5. Pendampingan pembuatan pembukuan manual ke catatan akuntansi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, maka hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Meningkatnya pengetahuan pelaku UMKM tentang penggunaan modal kerja UMKM pengrajin kulit di Sukaregang Garut. Pelaku usaha pengrajin kulit di Sukaregang Garut sudah mengetahui apa yang seharusnya mereka lakukan dalam meningkatkan usahanya, seperti mengkombinasikan pesanan ke luar pulau Jawa dengan kuantitas yang banyak setiap produksi.
2. Mengetahui pengelolaan uang usaha, yaitu dengan cara memisahkan keuangan usaha dengan pengelolaan uang pribadi.
3. Meningkatnya pengetahuan pelaku UMKM mengenai inovasi produk baru pada produk kulit sapi, seperti sepatu dan sandal dengan model terkini.
4. Mengetahui tata cara pengelolaan pemasaran secara digital (*online*), dengan melakukan pembuatan produk saat barang dipesan melalui situs belanja.
5. Meningkatnya pengetahuan pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan dengan membuat pencatatan arus kas sederhana.



Gambar 1. Hasil Produksi Pengrajin Kulit Sapi RT.03 RW.07 Sukaregang Garut (Sepatu *Sneakers* dengan Corak Warna Cokelat Polet Putih).



Gambar 2. Tempat/Lokasi Produksi Pengrajin Kulit Sapi RT.03 RW.07 Sukaregang Garut (Proses Pembuatan Pola, Penjahitan, dan Pengeleman).



Gambar 3. Tempat/Lokasi Produksi

Pengrajin Kulit Sapi RT.03 RW.07 Sukaregang Garut (Proses Pewarnaan Sepatu dan *Finishing*).

Pendampingan tentang penggunaan modal kerja UMKM para pengrajin kulit di Sukaregang Garut bertujuan untuk memberikan pengetahuan pelaku usaha mengenai modal kerja dalam meningkatkan laba usaha. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan di balai pertemuan RW.07 dan melakukan survey ke tempat produksi pengrajin kulit sapi. Secara garis besar para pengrajin telah mengetahui proses pengelolaan modal kerja. Sebagian besar pengrajin memperoleh modal kerja melalui pinjaman dari BUMN atau Bank, dengan adanya pinjaman modal tersebut pengrajin dapat menghasilkan pesanan mencapai 4.000 unit produk kerajinan kulit sapi dengan melakukan kombinasi pesanan di daerah Garut melalui toko-toko yang sudah tersedia ataupun pengiriman pesanan keluar pulau Jawa. Selain itu, kondisi pasca pandemi membantu meningkatkan laba usaha pengrajin karena wisatawan dari berbagai kota kembali meningkat.

Selain itu, para pengrajin kulit sapi di Sukaregang Garut sudah mengetahui pengelolaan keuangan usaha sesuai dengan dasar akuntansi dengan cara memisahkan keuangan usaha dengan kepentingan pribadi dan membuat pencatatan transaksi arus kas secara sederhana.

Dalam pengelolaan inovasi produk, para pengrajin membuat inovasi dengan membuat bahan kulit sapi menjadi sepatu dengan model yang sesuai dengan kebutuhan dan selera konsumen, seperti membuat sepatu *sneakers* dengan model-model terbaru dan warna yang bervariasi, memberikan *brand* (logo) pada produk, dan kualitas dari bahannya pun terjaga sehingga para konsumen akan tertarik untuk membelinya. Proses pemasaran dalam usaha pengrajin pun sudah sangat baik, para pengrajin mengetahui bagaimana cara mengelola pemasaran produk melalui situs belanja *online*, dengan menerapkan sistem *Pre-order* pada setiap pesanan sepatu.

p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131



Gambar 4. Sosialisasi kepada para Pengrajin Kulit Sapi RT.03 RW.07 Sukaregang Garut, tentang Penggunaan Modal Kerja UMKM dalam Meningkatkan Laba Usaha.

Setelah Tim PkM menyampaikan sosialisasi mengenai penggunaan modal kerja UMKM dalam meningkatkan laba usaha dan inovasi produk serta pengelolaan keuangan dan pemasaran digital, hasil yang dapat didapatkan bahwa para pengrajin kulit sapi di Sukaregang Garut telah melakukan peningkatan laba sesuai dengan penggunaan modal kerja. Demikian juga keinginan dan kemauan para pengrajin untuk membuat pengelolaan keuangan menjadi lebih baik lagi. Disamping itu terdapat juga kendala yang dihadapi para pengrajin adalah melunasi hutang inflasi yang disebabkan pandemi Covid-19.

## KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dalam pendampingan sebagai upaya penggunaan modal kerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan laba usaha (studi pada pengrajin kulit sapi RT 03 RW 07 Sukaregang Garut) memperlihatkan hasil yang cukup baik, yaitu: pelaku usaha pengrajin kulit di Sukaregang Garut dapat meningkatkan usahanya dengan berusaha memenuhi pesanan konsumen, baik dalam kuantitas maupun kualitas produksi; meningkatnya pengetahuan pelaku UMKM tentang penggunaan modal kerja; pengetahuan akan pengelolaan uang usaha, semakin baik; pengetahuan pelaku UMKM mengenai inovasi produk baru juga semakin meningkat; pengetahuan tentang tata cara pengelolaan pemasaran secara digital (*online*) semakin berkembang; pengetahuan

url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan dengan membuat pencatatan arus kas sederhana juga telah dipahami.

Harapan kami Tim PkM UNLA pengrajin kulit sapi RT 03 RW 07 Sukaregang Garut dapat memberikan kontribusinya untuk perkembangan dan kemajuan para pengrajin kulit sapi RT 03 RW 07 Sukaregang Garut dalam menciptakan berbagai inovasi produknya agar dapat terus bersaing dengan produk-

produk serupa lainnya di pasaran.

#### **REFERENSI/REFERENCE**

- Harahap, Sofyan Syafri. (2012). Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Phillip. (2011). Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. Prenhallindo.
- Ropke, Joch. (1994). Manajemen Strategis. IKOPIN UPT Penerbitan.