

**Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dan Pemasaran Produk Brownies Tipis pada Mitra Hani's Kukiss*****Training on Compilation of Financial Statements and Marketing of Brownies Tipis Products at Hani's Kukiss Partners*****Putri Puspita Ayu<sup>1</sup>, Tika Septiani<sup>2</sup>, Editya Nurdiana<sup>3</sup>**

Universitas Swadaya Gunung Jati

[Puspitaayu12@gmail.com](mailto:Puspitaayu12@gmail.com)<sup>1</sup>, [tikapramana@gmail.com](mailto:tikapramana@gmail.com)<sup>2</sup>, [editya.editya79@gmail.com](mailto:editya.editya79@gmail.com)<sup>3</sup>

Diterima: Agustus 2020, Revisi : September 2020, Terbit: November 2020

**ABSTRAK**

Cookies memiliki potensi yang cukup menjanjikan sekarang ini. Oleh karena itu dalam perkembangannya makanan ringan jenis cookies memerlukan beragam inovasi baik inovasi dalam produk maupun inovasi dalam strategi pemasarannya. Salah satu UMKM yang memproduksi cemilan berupa cookies adalah Hani's Kukiss. Namun mereka menghadapi beberapa permasalahan di aspek keuangan dan pemasaran. Di aspek keuangan, hani's kukiss belum melakukan pencatatan laporan keuangan dan di aspek pemasaran hani's Kukiss belum mempromosikan produknya dengan optimal. Sehingga tim pelaksana pengabdian memberikan pendampingan dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi Hani's Kukiss baik dalam aspek keuangan maupun aspek pemasaran. Dalam aspek keuangan tim pelaksana mendampingi mitra dalam menyusun laporan keuangan yaitu laporan laba rugi, neraca dan laporan arus kas. Sedangkan dalam aspek pemasaran, tim pelaksana mendampingi mitra untuk memasarkan produknya melalui digital marketing di beberapa marketplace. Di akhir pendampingan, hani's kukiss sudah mulai mampu membuat laporan keuangan Hani's Kukiss dan juga memasarkan produknya secara offline maupun online lewat marketplace.

**Kata Kunci:** Laporan Keuangan, Pemasaran, UMKM**ABSTRACT**

*Cookies have quite promising potential right now. Therefore, in the development of cookies snacks require innovation in both product innovation and innovation in marketing strategy. One of the MSMEs that produces snacks in the form of cookies is Hani's Kukiss. But they face some problems in the financial and marketing aspects. In the financial aspect, hani's kukiss has not recorded financial statements and in the marketing aspect hani's Kukiss has not promoted its products optimally. So the implementing team of devotion provides assistance in dealing with the problems faced by Hani's Kukiss both in financial and marketing aspects. In financial aspects the implementing team assists partners in compiling financial statements namely profit and loss statements, balance sheets and cash flow statements. While in terms of marketing, the implementing team accompanies partners to market their products through digital marketing in several marketplaces. At the end of the mentoring, Hani's cookie has begun to be able to make financial statements of Hani's Kukiss and also market its products offline and online through marketplace.*

**Keyword:** Financial Statement, Marketing, UMKM

## 1. Pendahuluan

Budaya Indonesia yang cenderung kekeluargaan ternyata berpengaruh pada kebiasaan masyarakat Indonesia dalam mengonsumsi camilan. Survei Mondelez menunjukkan, hanya 34% konsumen Indonesia yang mengemil sendiri. Sementara 34% lain mengaku mengemil bersama *partner*, 29% lain bersama anggota keluarga di bawah 18 tahun, dan 11% bersama anggota keluarga berusia di atas 18 tahun (Mondelez, 2017). Berdasarkan dari tahun 2014-2018 cookies merupakan makanan ringan dengan tingkat konsumsi tertinggi dibandingkan dengan makanan ringan yang lain. Hal itu menandakan bahwa cookies merupakan makanan ringan yang paling digemari oleh masyarakat Indonesia. Sehingga usaha dalam produksi cookies memiliki potensi yang cukup menjanjikan. Oleh karena itu dalam perkembangannya makanan ringan jenis cookies memerlukan beragam inovasi baik inovasi dalam produk maupun inovasi dalam strategi pemasarannya. Rahman, dkk. (2013) Inovasi sangat dibutuhkan dalam perkembangan bisnis dan usaha, karena tanpa inovasi maka pelaku usaha tidak dapat berkompetisi dengan pelaku usaha yang lainnya (Mukoffi, dkk. 2017).

Kota Cirebon yang merupakan kota diujung timur jawa barat dan merupakan gerbang anatra dua provinsi menjadi tempat yang sangat strategis dan tempat persinggahan. Karena Tempatnya yang strategis, kota Cirebon memiliki potensi dalam mengembangkan usaha dibidang makanan ringan untuk dijadikan oleh-oleh atau sekedar cemilan untuk menemani perjalanan mereka.

Salah satu industry rumah tangga yang produktif adalah Hani's Kukiss yang membuat inovasi dari kue brownies menjadi makanan ringan berupa Brownies Tipis (Hani's kukiss). Hani's kukiss memulai usahanya dari tahun 2014. Pada awalnya, pemilik hani's kukiss yaitu ibu hani hanya membuat Hani's kukiss untuk dikonsumsi oleh keluarganya saja. Namun kerabat dan tetangga di lingkungan rumahnya menyukai rasa dari cemilan Hani's kukiss, sehingga ibu hani memulai usaha menjual hani's kukiss berdasarkan pesanan melalui pesan singkat dan telepon. Seiring dengan pemasaran Hani's kukiss dari mulut ke mulut, sekarang Hani's kukiss mulai dikenal oleh masyarakat sehingga Ibu Hani memberdayakan kelompok PKK di lingkungan rumahnya untuk memenuhi pesanan Hani's kukiss dan saat ini Hani's kukiss sudah Dipasarkan di Rumah Kreatif BUMN (RKB).

Awalnya hani's kukiss hanya bisa menjual 20 pouch dalam seminggu. Namun, seiring dengan mulai dipasarkan produk hani's kukiss dalam RKB, penjualannya cukup meningkat menjadi sekitar 50 puch dalam seminggu. Namun, meningkatnya penjualan Hani's kukiss tidak diiringi dengan pengelolaan keuangan yang memadai, sehingga hani's kukiss belum memiliki pencatatan laporan keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan dan keberlangsungan usahanya. Oleh karena itu, selama ini ibu hani tidak pernah mengetahui *actual profit* dari usaha hani's kukiss.

Dari informasi diatas, maka program kemitraan ini akan berupaya untuk melakukan pendampingan kepada mitra dalam pembuatan catatan laporan keuangan. Melalui program kemitraan diharapkan perkembangan industry rumah tangga hani's kukiss bisa memacu dan mendorong umkm di kota Cirebon dalam menggiatkan usahanya

Setelah observasi ke lokasi mitra, menghimpun data selengkap mungkin, selanjutnya mengidentifikasi permasalahan mitra. Identifikasi ini bertujuan untuk memfokuskan kegiatan program kemitraan ini agar lebih terarah. Permasalahan yang dialami mitra pada aspek keuangan adalah tidak adanya pencatatan keuangan yang dilakukan oleh hani's cookies, sehingga Hani's kukiss tidak pernah mengetahui berapa *actual profit*, *actual expense* dan *actual revenue* nya selama ini. Adapun permasalahan yang dialami mitra pada aspek pemasaran yaitu pemasaran produk yang masih dilakukan secara tradisional dari mulut ke mulut, dan hanya menitipkan produk tersebut di RKB.

Tabel 1 Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan

No	Permasalahan Mitra	No	Solusi untuk Permasalahan Mitra
1	Mitra belum melakukan pencatatan, sehingga keuangan Hani's Kukiss dan pribadi mitra masih bergabung	1	memberikan pedampingan pencatatan laporan arus kas mitra

2	Mitra belum mengetahui nominal actual profit yang diperoleh dari usaha Hani'ss Kukiss	2	memberikan pendampingan pencatatan laporan laba – rugi mitra
3	Hani's Kukiss belum memiliki pencatatan asset – asset yang digunakan dalam kegiatan operasional	3	memberikan pendampingan pencatatan neraca mitra
4	Mitra belum melakukan pemasaran secara online melalui media sosial	4	memberikan pendampingan untuk menjual produk secara online
5	Mitra belum melakukan pemasaran lewat marketplace	5	memberikan pendampingan pemasaran lewat marketplace

Tabel 2 Luaran yang dihasilkan dari masing masing solusi

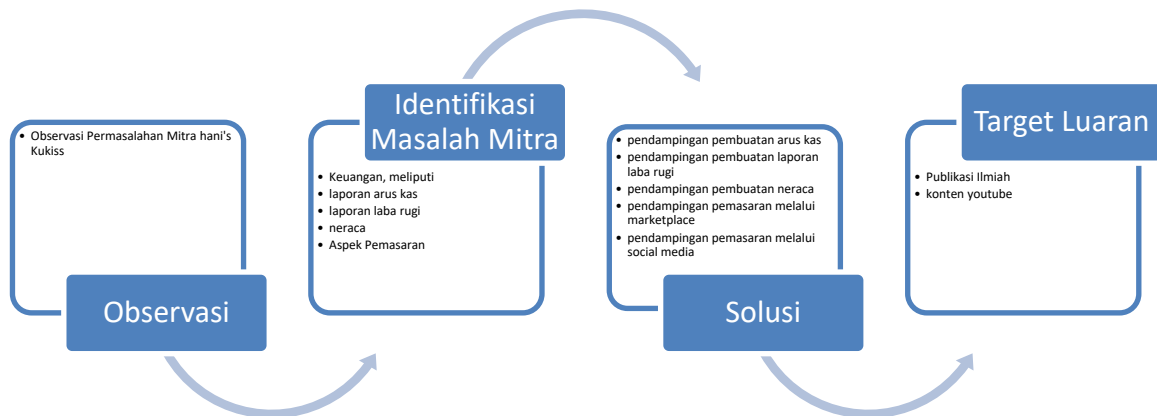
No	Solusi untuk Permasalahan Mitra	Luaran yang dicapai
1	memberikan pendampingan pencatatan laporan arus kas mitra	Laporan Arus Kas
2	memberikan pendampingan pencatatan laporan laba – rugi mitra	Laporan laba – rugi
3	memberikan pendampingan pencatatan neraca mitra	Laporan Neraca
4	memberikan pendampingan untuk menjual produk secara online	Produk mitra sudah mulai dipasarkan melalui social media
5	memberikan pendampingan pemasaran lewat marketplace	Produk mitra sudah dijual melalui marketplace

Tabel 3 Capaian serta indikator capaian terhadap permasalahan mitra

Rencana Capaian	Indikator Capaian
Melakukan Pendampingan penyusunan Laporan Arus Kas	Mitra dapat membuat laporan arus kas
Melakukan Pendampingan penyusunan Laporan Laba Rugi	Mitra dapat membuat laporan Laba Rugi
Melakukan Pendampingan penyusunan Laporan Neraca	Mitra dapat membuat laporan Neraca
memberikan pendampingan untuk menjual produk secara online	Mitra dapat memasarkan produk lewat social media
memberikan pendampingan pemasaran lewat marketplace	Mitra dapat melakukan transaksi di beberapa marketplace seperti shopee, tokopedia

## 2. Metode

Pengabdian ini melalui 4 tahap dimulai dari tahap observasi sampai pada target luaran seperti tersaji pada gambar berikut



Gambar 1 Metode Pengabdian

Solusi yang ditawarkan pengabdian untuk menyelesaikan permasalahan mitra yaitu:

- 1) memberikan pendampingan pencatatan laporan arus kas mitra
- 2) memberikan pendampingan pencatatan laporan laba – rugi mitra
- 3) memberikan pendampingan pencatatan neraca mitra
- 4) memberikan pendampingan pemasaran melalui marketplace
- 5) memberikan pendampingan pemasaran melalui social media

### 3. Hasil Pelaksanaan

Setelah melakukan pendampingan, Mitra Hani'ss Kukiss sudah mampu menyusun laporan keuangan yang terdiri dari laporan arus kas. Laporan arus kas yang dibuat oleh mitra telah memisahkan antara kas pribadi dengan kas untuk operasional Hanis Kukiss.

Hanis kukiss juga mampu menghitung berapa laba yang diperoleh dari kegiatan operasional setiap bulan, dan mampu menyusun laporan laba ruginya. Hanis kukiss mulai memisahkan asset-asset pribadi dan juga yang asset yang digunakan dalam kegiatan operasional, sehingga laporan neraca Hanis kukiss sudah terpisah dari asset pribadi mitra.

Dalam aspek pemasaran, Mitra Hani'ss Kukiss sudah mampu memasarkan produknya baik secara offline maupun online. Hani's kukiss membuat akun social media untuk menampilkan foto produk, deskripsi produk dan juga testimoni customer supaya semakin banyak orang yang mengenal produk brownies tipis.

Hanis kukiss juga mampu memasarkan produknya lewat marketplace seperti shoppee dan tokopedia. Hal itu dilakukan untuk meningkatkan wilayah pemasaran produk brownies tipis sehingga bukan hanya dikenal di wilayah Cirebon melainkan seluruh Indonesia

Tahapan Pelaksanaan.

Tim pelaksana PKM, membantu mitra dalam mengidentifikasi transaksi ekonomi yang terjadi di Hani's Kukiss. Transaksi tersebut diklasifikasikan lalu dibuatkan jurnal dan buku besarnya sehingga Hani's Kukiss memiliki neraca saldo untuk membuat :

1. Laporan Laba Rugi
2. Neraca
3. Laporan Arus Kas

Selain itu, dalam aspek pemasaran, tim pelaksana PKM, membantu mitra dalam membuat akun social media, dan membuat akun di beberapa marketplace untuk kemudian didampingi dalam melakukan pemasaran produknya, hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Purwati, dkk (2020).

#### 4. Penutup

Di awal pelaksanaan, dalam aspek keuangan mitra kesulitan untuk melakukan pemisahan transaksi pribadi dan juga transaksi untuk Hani's Kukiss. Selain itu, mitra juga masih belum melakukan pemisahan asset pribadi dan asset yang digunakan untuk kegiatan operasional. Namun mitra selalu berusaha untuk berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan pendampingan, sehingga mitra sedikit demi sedikit sudah mampu membedakan transaksi usahanya dan juga sudah mulai memisahkan asset asset pribadi dan usaha.

Sedangkan dalam aspek pemasaran, awalnya mitra kesulitan untuk melakukan pemasaran lewat online, karena mitra bingung bagaimana memulai, keterangan dan deskripsi apa yang harus dituliskan dan juga Teknik fotografi untuk produk yang perlu ditampilkan. Namun mitra selalu berusaha untuk berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan pendampingan, sehingga mitra sedikit demi sedikit sudah mampu membuat keterangan (caption) yang menarik dan menjual di social media, dan juga melayani pembelian lewat marketplace

#### Ucapan Terima Kasih

Pelaksana mengucapkan terimakasih kepada universitas swadaya gunung jati yang telah mendanai kegiatan PKM melalui lembaga pengabdian masyarakat dengan skema hibah internal tahun 2020.

#### Daftar Pustaka

- Purwati, A. A., Suryani, F., & Hamzah, M. L. (2020). Pengaplikasian Sistem Informasi Pencatatan Keuangan pada Koperasi Serba Usaha Karya Mentulik. *Community Engagement and Emergence Journal (CEEJ)*, 1(1), 22-26. <https://doi.org/10.37385/ceej.v1i1.40>
- Sujarweni, Wiratna. (2018). *Akuntansi UMKM*. Pustaka Baru Press. Jakarta
- Susanto, G.M. (2017). *The Power Of Digital Marketing*. Elex Media Computindo. Jakarta
- Warren, Carl, S. (2014). *Pengantar akuntansi 1 Adaptasi Indonesia*. Salemba Empat. Jakarta