

PKM JAMUR TIRAM DI KECAMATAN MANGGALA KOTA MAKASSAR

Sumatriani¹⁾, Ahmadi Usman¹⁾, Adam Rasid¹⁾, Asima¹ Nur Aghfira²⁾, Andi Tenri Olah²⁾

¹⁾ Dosen Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

²⁾ Mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

ABSTRACT

The purpose of this community services is to provide training related to financial management, business planning, and writing business letters. The material for financial management consists of compiling a report on the cost of production, financial reports, petty cash management. As for the business planning material, it consists of compiling a business plan, marketing products with social media and business letters. This service was attended by 15 members of the "Rumah Jamurku" business manager. The results of community services activities help "Rumah Jamurku" business managers increase knowledge and expertise about partners abilities and skills in calculating the cost of production, determine selling prices, prepare simple financial reports, petty cash management, increasing partners' ability to find out business profits. While related to the preparation of business plans, increasing the ability of partners to develop business prospects for my mushroom business in the future. Product marketing with social media to get a wider marketing area. While making business letters can offer products directly to supermarket, hypermarkets, restaurants and others. The expected outputs from this training area increasing knowledge and skills in management correctly and appropriately, compiling a business plan, marketing products using social media, and writing business letters.

Keywords: *My Mushroom House, Oyster Mushroom, Financial Management*

1. PENDAHULUAN

Rumah Jamurku berlokasi di Jl. Antang Raya Kecamatan Manggala, Kota Makassar. Jarak lokasi ini dari kampus Politeknik Negeri Ujung Pandang ± 6,3 km. Usaha ini mulai beroperasi pada pertengahan Tahun 2017. Rumah Jamurku termasuk kelompok Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan usaha rumahan. Kelompok usaha ini menjadi prioritas pemerintah yang perlu dikembangkan dan diharapkan berkelanjutan usahanya.

Rumah Jamurku menghasilkan produk utama berupa "Jamur Tiram". Dalam menghasilkan produk jamur tiram ini memiliki dua tempat untuk memproduksi yaitu di Jl. Antang Raya dan Jl. Teuku Umar. Tenaga kerja yang digunakan selain pemilik Rumah Jamurku, juga memiliki karyawan 8 orang. Karyawan yang dipekerjakan termasuk mahasiswa kurang mampu dan para ibu rumah tangga yang memiliki waktu luang di sekitar lingkungan tempat usaha jamur tersebut. Karyawan ini bertugas membantu membudidayakan jamur dan panen jamur. Disisi lain mereka yang dipekerjakan ini dapat mendapatkan penghasilan tambahan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha bahwa permintaan produk jamur tiram sampai saat ini masih tinggi. Sehingga usaha ini potensial untuk dikembangkan, baik jamur tiram segar (tanpa diolah lebih lanjut) maupun jamur yang telah diolah seperti jamur crispy, nugget jamur dan burger jamur. Namun usaha Rumah Jamurku masih dominan menjual produknya dalam bentuk produk jamur tiram segar yang memiliki nilai jual masih rendah, meskipun kadang-kadang juga menghasilkan produk olahan jamur crispy.

Harga jual produk jamur tiram segar yang ditetapkan rumah jamurku selama ini bervariasi sesuai dengan ukuran beratnya setiap kemasan. Kemasan dengan berat 1 kg dijual dengan harga Rp30.000, kemasan 500 gram dengan harga Rp15.000, dan kemasan 250 gram dijual dengan harga Rp10.000. Namun dalam penentuan harga jual setiap kemasan ini hanya berdasarkan estimasi-estimasi dari pemilik. Pemilik belum memperhitungkan seluruh elemen-elemen biaya produksi, terutama elemen biaya overhead dalam menetapkan harga pokok produksi [1]. Sehingga akan berdampak terhadap penetapan harga jual produk tersebut [2].

Pada saat ini dalam melakukan aktivitas hanya melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas, sehingga informasi yang didapatkan hanya sebatas mengetahui jumlah kas masuk dan kas keluar [3]. Belum dilakukan pencatatan yang memberikan informasi untuk mengetahui jumlah laba yang diperoleh setiap tahunnya. Hal ini membuat mitra belum mampu melakukan evaluasi keberhasilan dan keberlanjutan usaha jamur tersebut. Selain itu pengelola rumah jamurku belum melakukan pengelolaan kas kecil yang dapat mendukung aktivitas kesehariannya [4].

¹ Korespondensi penulis: Sumatriani, Telp. 0813424246787, sumatriani@poliupg.ac.id

Sehubungan dengan keberlanjutan usahanya, pemilik rumah jamurku telah membuat dokumen rencana bisnis [5]. Namun dokumen rencana bisnis yang dimiliki belum dibuat secara komprehensif. Dokumen rencana bisnis yang dimiliki oleh Rumah Jamurku belum sempurna sehingga belum bisa dijadikan pedoman atau panduan dalam menjalankan bisnis usaha olahan jamur. Hal ini berdasarkan hasil wawancara tentang rencana bisnis, pemilik menyatakan bahwa didalam dokumen rencana bisnisnya tidak terdapat asumsi jika kondisi baik dan jika kondisi memburuk. Didalam dokumen rencana bisnis Rumah Jamurku, tidak terdapat juga penjelasan mengenai konsep *exit* strategi [6]. *Exit* strategi ialah serangkaian tindakan yang akan dilakukan oleh pemilik usaha "Rumah Jamurku" jika usahanya sudah besar dan sebaliknya jika usahanya bangkrut .

Rumah Jamurku melayani permintaan baik di Kota Makassar maupun di luar kota Makassar. Sistem pemasaran yang dilakukan masih terbatas hanya melalui pemasaran tradisional dengan cara di titipkan pada penjual di pasar tradisional, penjual pengecer yang datang ketempat usaha jamurku dan melalui aplikasi *whatsApp group*. Pemilik tidak menggunakan media pemasaran lainnya karena keterbatasan pengetahuan untuk menggunakan media pemasaran tersebut misalnya penggunaan *google business*, facebook ads, Instagram, website dan *marketplace* [7].

Sehubungan dengan adanya rencana bisnis yang komprehensif, maka bagi pemilik dapat melengkapi dokumen persyaratan jika ada bantuan dari pemerintah (Dinas Koperasi dan Dinas Ketahanan Pangan), pihak bank, dan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Kesulitan yang dialami juga terkait pembuatan surat bisnis untuk menawarkan produk tersebut ke restoran, supermarket, minimarket, Hypermarket, dan lainnya.

Berdasarkan pemaparan di atas, bahwa usaha jamurku belum mampu melakukan penghitungan atau pengalokasian biaya-biaya produksi kedalam setiap jenis produk, belum mampu menyusun laporan keuangan, belum mampu mengelola kas kecil, belum mampu menyusun rencana bisnis, belum mampu memasarkan produk dengan sosial media, belum mampu membuat surat bisnis.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu 1) Mengobservasi pengelolaan kelompok usaha Jamurku yang dapat dijadikan mitra; 2) Mengobservasi dan mendiskusikan masalah-masalah utama yang dihadapi oleh mitra kerja; 3) Mengidentifikasi masalah-masalah utama yang dihadapi oleh mitra kerja yang akan diberikan solusi penyelesaian.

Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 1 Juli 2021 yang berlokasi di Jl. Antang Raya Kecamatan Manggala, kota Makassar dan diikuti oleh 15 orang anggota kelompok usaha, yaitu memberikan pelatihan tentang, penghitungan harga pokok produksi, penentuan harga jual, dan penyusunan laporan keuangan sederhana, cara memasarkan produk secara *online*, cara membuat surat bisnis. Pelatihan pengelolaan keuangan bertujuan untuk membantu kelompok usaha memahami penentuan harga pokok produksi, harga pokok penjualan serta menyusun laporan keuangan secara sederhana untuk skala home industry. Pelatihan ini memberikan manfaat bagi kelompok usaha untuk dapat menetapkan harga jual yang bersaing dengan industri yang sama, begitupula dapat mengevaluasi perkembangan usaha JAMURKU untuk periode yang akan datang dengan membuat laporan keuangan setiap periode.

Selanjutnya terkait Pelatihan perencanaan bisnis bertujuan untuk mengurangi resiko bisnis, kerumitan proses produksi dan transaksi bisnis, langkah awal menjadi wirausaha, alat bantu dalam mengestimasi logika bisnis. Dan untuk memasarkan produk dengan menggunakan aplikasi sosial media membantu anggota kelompok usaha dapat memasarkan produknya secara luas, tidak hanya menjangkau wilayah makassar. Pelatihan ini memberikan manfaat bagi anggota kelompok usaha agar dapat menggunakan sosial media dalam memasarkan produknya. Sedangkan pelatihan membuat surat bisnis bertujuan memperkenalkan produk mitra kepada konsumen serta melakukan penawaran produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang telah di uraikan di atas, maka program kemitraan masyarakat ini di laksanakan dengan memberikan pelatihan peningkatan keterampilan bagi anggota kelompok usaha JAMURKU. Pelatihan yang diberikan adalah Pengelolaan keuangan seperti Penghitungan harga pokok produksi, Penetapan harga jual produk, dan menyusun laporan keuangan sederhana dengan benar dan tepat untuk skala home industry.

Membuat rencana bisnis, memasarkan produk dengan menggunakan sosial media, membuat surat bisnis.

Evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan juga dilakukan setelah pelatihan selesai dilaksanakan, dengan menyebarkan lembar evaluasi untuk mendapatkan *feed back* dari anggota kelompok mengenai pelaksanaan pelatihan. Hasil *feed back* ini menunjukkan bahwa pelatihan ini sangat memberikan manfaat bagi peningkatan keterampilan para anggota kelompok usaha JAMURKU. Selain itu, evaluasi juga di laksanakan untuk mengetahui hasil dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat secara keseluruhan.



Gambar 1. Pembukaan Kegiatan PKM



Gambar 2. Kegiatan Materi Pengelolaan Keuangan



Gambar 3. Kegiatan Materi Perencanaan Bisnis dan Pemasaran Online



Gambar 4 Kegiatan Materi Pembuatan Surat Bisnis



Gambar 5. Pemateri dan Peserta Kegiatan PKM

Tabel 1. Kegiatan dan Hasil Pengabdian pada Masyarakat

No	Kegiatan	Materi Pelatihan	Kemampuan sebelum pelatihan	Kemampuan setelah pelatihan	Persentase (Hasil Observasi)
1	Memberikan pengetahuan tentang perhitungan harga pokok produksi jamur	Mengidentifikasi biaya-biaya pembuatan produksi jamur - Menghitung setiap jenis biaya yang timbul dalam proses produksi	30% peserta pelatihan belum pernah menghitung biaya produksi dalam membuat produksi jamur	100% peserta pelatihan sudah mampu mengidentifikasi biaya produksi serta mampu menghitung harga pokok produksi	100%
2	Memberikan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan pada rumah jamurku	- Cara mencatat setiap transaksi yang terjadi dalam pembuatan produksi jamur - Menjelaskan siklus akuntansi - Menjelaskan pengelolaan kas kecil - Menyusun laporan keuangan sederhana dengan benar dan tepat	-Hanya beberapa orang yang dapat membuat laporan kas harian kelompok usaha -25% peserta pelatihan belum memahami siklus akuntansi, pengelolaan kas kecil serta tidak pernah menyusun laporan keuangan	100% anggota kelompok usaha Jamurku sudah memahami siklus akuntansi, serta sudah mampu menyusun laporan keuangan dengan benar dan tepat	100%
3	Memberikan pengetahuan tentang rencana bisnis	- Cara membuat rencana bisnis yang baik meliputi : (1) memahami konsep bisnis, (2) menentukan	30% peserta belum membuat rencana bisnis, karena mereka menjalankan usaha / bisnis hanya melihat	100% peserta pelatihan sudah mengetahui membuat rencana bisnis usaha	100%

	(Business Plan)	target Pasar (Market), (3) menyusun Rencana Keuangan	peluang bisnis yang ada, serta konsumen.	jamurku.	
4	Memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran online UMKM	Cara memasarkan produk mitra jamur tiram segar maupun jamur yang sudah di olah seperti jamur crispy, nugget jamur, dan burger jamur -Cara memasarkan dengan sosial media (facebook, instagram)	30% peserta belum pernah menggunakan aplikasi sosial media, serta cara memasarkan produk lewat sosial media	100% peserta pelatihan mengetahui penggunaan sosial media dalam memasarkan produk mitra seperti jamur tiram segar maupun jamur yang sudah di olah	100%
5	Memberikan pengetahuan tentang pembuatan surat bisnis	Cara membuat surat bisnis yang baik meliputi : (1) surat perkenalan, (2) surat permintaan penawaran, (3) surat penawaran, (4) surat pengiriman pesanan, (5) surat pengaduan, (6) surat penagihan	30% peserta belum membuat surat bisnis untuk melakukan penawaran kepada toko-toko, supermarket, restoran dan lain-lain	100 % peserta pelatihan sudah mengetahui membuat surat bisnis untuk memperluas bisnis usaha Jamurku	100%

4. KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, ada dua hal yang dapat disimpulkan yaitu: Kegiatan pengabdian ini telah memberikan pengetahuan bagi peserta pelatihan dalam hal pengelolaan keuangan, menyusun rencana bisnis, pemasaran online serta membuat surat bisnis. Kegiatan ini memberikan keterampilan bagi peserta pelatihan untuk memasarkan produk secara luas serta memberikan pengetahuan bagaimana membuat pertanggung jawaban keuangan usaha, supaya kelompok usaha dapat berkesinambungan pengelolaan usahanya. Hasil evaluasi kegiatan pengabdian, diketahui bahwa pelatihan peningkatan keterampilan bagi anggota kelompok usaha ini sangat diperlukan mengingat bahwa keterampilan mereka masih belum memadai sehingga pelatihan sejenis masih perlu ditingkatkan khususnya dalam aspek manajemen usaha, dan produksi.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Firdaus, Ahmad Dunia dan Wasilah. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. 2011.
- [2] Mulyadi. Akuntansi Biaya. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. 2015.
- [3] Reeve, M. James, dkk. Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Buku 1. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. 2009.
- [4] Mowen, Hansen, dan Heitger. Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. 2017.
- [5] Siswanto, T. Optimalisasi Sosial Media Sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah. 2018.
- [6] Kottler, P. Kartajaya, H., dan Setiawan, I. In Marketing 4.0: Moving From Traditional to Digital. 2017.
- [7] Farrar, M. Understanding Digital Marketing Manager.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada Ditjen Riset dan Pengabdian Pada Masyarakat – Kemenristek Dikti yang telah memberikan dukungan dana untuk pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini, dan juga kepada Kelompok usaha JAMURKU yang telah memfasilitasi atas terlaksananya program kemitraan ini.