

MODUL PELATIHAN UMKM



- **Pengelolaan Persediaan Barang Dagang**
- **Penyusunan Laporan Keuangan Sederhan**
- **Strategi Menentukan Target Pasar**



USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH

Sukses Bersama!

Selamat datang para pelaku UMKM! Modul ini dirancang khusus untuk membantu Anda mengelola usaha dengan lebih baik. Mari kita mulai!

Halaman 1: Pengelolaan Persediaan Barang Dagang



Apa itu Pengelolaan Persediaan Barang Dagang?

Pengelolaan persediaan barang dagang adalah proses krusial dalam mencatat, mengatur, dan memantau stok barang yang Anda miliki. Ini ibarat jantung dari operasional bisnis Anda!

Mengapa Ini Penting?

Tujuan utamanya adalah memastikan stok barang Anda selalu dalam jumlah yang pas – tidak terlalu banyak (yang bisa menyebabkan penumpukan dan kerugian) dan tidak terlalu sedikit (yang bisa membuat pelanggan kecewa karena kehabisan). Dengan begitu, usaha Anda bisa berjalan mulus tanpa hambatan!

Metode Pengelolaan Stok:

Ada dua cara utama yang bisa Anda pilih:

1. Metode Manual: Tradisional Namun Efektif!

- **Deskripsi:** Anda dapat mencatat semua barang masuk dan keluar menggunakan buku tulis atau formulir cetak.
- **Contoh Tabel Sederhana:** Misalnya dengan membuat tabel berisi tanggal, nama barang, jumlah masuk, jumlah keluar, dan sisa stok

Laporan Stok Barang PT. ABC Periode 1-31 Agustus 2021													
No	Kode Barang	Nama Barang	Satuan	Harga Beli	Harga Jual	Stok Awal	1/8		2/8		3/8		Stok Akhir
							Stok Masuk	Stok Keluar	Stok Masuk	Stok Keluar	Stok Masuk	Stok Keluar	
1	A-001	Piring	Buah	20.000	25.000	20		5					15
2	A-002	Sendok	Buah	30.000	40.000	20		3				23	-6
3	A-003	Gelas	Buah	15.000	20.000	20	30			4			46
4	A-004	Garpu	Buah	5.000	10.000	20							20
5	A-005	Mangkok	Buah	20.000	40.000	20						5	15
6	A-006	Panci	Buah	100.000	130.000	20		2		2			16
7	A-007	Pot	Buah	100.000	150.000	20		5			10		25
8	A-008	Rice Cooker	Buah	200.000	250.000	20	30						50
9	A-009	Pisau Dapur	Buah	5.000	10.000	20		4		2			14
10	A-010	Mie Instan	Dus	70.000	75.000	20						4	16
11	A-011	Kopi	Dus	20.000	25.000	20		5					15
12	A-012	Tisu	Roll	35.000	40.000	20							20
13	A-013	Beras	Karung	40.000	50.000	20	30				24	50	24
14	A-014	Teh	Dus	15.000	30.000	20				3			17
15	A-015	Minyak Goreng	Buah	30.000	35.000	20		5					15

Sumber: <https://www.jurnal.id/id/blog/laporan-stok-barang-pengertian-manfaat-contoh-cara-membuat/>

- **Keunggulan:** Mudah diterapkan, tidak butuh biaya tambahan.
- **Kelemahan:** Rentan kesalahan, kurang rapi jika stok banyak.

2. Metode Berbasis Teknologi: Modern dan Efisien!

- **Deskripsi:** Jika memungkinkan, manfaatkan aplikasi sederhana berbasis *spreadsheet* seperti Microsoft Excel atau Google Sheets.
- **Keunggulan:** Ini membantu pencatatan menjadi lebih rapi, cepat, dan minim kesalahan. Data juga lebih mudah dianalisis.
- **Contoh Tampilan Spreadsheet (Konsep):**
 - Kolom Otomatis: Anda bisa membuat rumus untuk menghitung sisa stok secara otomatis!
 - Filter & Sortir: Memudahkan Anda mencari barang tertentu atau melihat riwayat transaksi.
- **Saran:** Banyak tutorial gratis di internet untuk belajar Excel/Google Sheets!



Kenapa Laporan Keuangan Itu Penting?

Laporan keuangan sangat penting untuk mengetahui kondisi usaha. Dengan mencatat arus kas, laba rugi, dan posisi aset, pelaku UMKM bisa mengambil keputusan yang lebih baik. Ini adalah cerminan kesehatan usaha Anda!

Tiga Pilar Laporan Keuangan Sederhana:

1. Pencatatan Arus Kas: Aliran Darah Bisnis Anda!

- **Apa itu?** Catat semua pemasukan dan pengeluaran setiap hari. Ini seperti mencatat setiap detak jantung bisnis Anda!
- **Contoh:**
 - **Pemasukan:** Penjualan produk/jasa, pinjaman, investasi.
 - **Pengeluaran:** Pembelian bahan baku, gaji karyawan, pembayaran listrik, sewa tempat, biaya promosi.
- **Tabel Contoh Pencatatan Arus Kas:**

CONTOH ALUR KAS KELUAR/MASUK

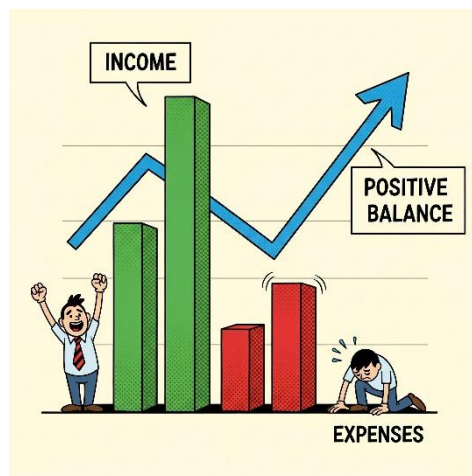
Bulan Maret 2020

No	Tanggal	Keterangan	Masuk	Keluar	Saldo
1	01-Maret-2020	Saldo awal Maret	2.500.000		2.500.000
2	05-Maret-2020	Beli bahan baku A		400.000	2.100.000
3	15-Maret-2020	Bayar retribusi		5.000	2.095.000
4	18-Maret-2020	Penjualan A	200.000		2.295.000
5	21-Maret-2020	Penjualan B	300.000		2.595.000
6	23-Maret-2020	Bayar parkir		5.000	2.590.000
7	23-Maret-2020	Beli bahan baku B		200.000	2.390.000
8	30-Maret-2020	Bayar tukang		500.000	1.890.000
Jumlah			3.000.000	1.110.000	1.890.000

sumber: <https://softwareakuntansi.id/pembukuan-keuangan/>

2. Laporan Laba Rugi: Untung atau Rugi?

- **Apa itu?** Ini adalah laporan yang menunjukkan apakah usaha Anda untung atau rugi dalam periode tertentu (misalnya, bulanan atau tahunan). Hitung total pendapatan dan kurangi dengan total biaya untuk mengetahui apakah usaha mengalami keuntungan atau kerugian.
- **Rumus Sederhana:** $\text{Laba/Rugi} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya}$
- **Contoh Unsur:**
 - **Pendapatan:** Penjualan bersih.
 - **Biaya:** Harga Pokok Penjualan (HPP), biaya operasional (gaji, sewa, listrik), biaya pemasaran.



3. Neraca Sederhana: Potret Kekayaan Usaha!

- **Apa itu?** Neraca mencatat aset (barang, kas), kewajiban (utang), dan modal. Ini memberi gambaran kekayaan usaha secara keseluruhan.
- **Unsur Utama:**
 - **Aset:** Apa yang Anda miliki (kas, stok barang, peralatan, bangunan).
 - **Kewajiban:** Utang atau kewajiban yang harus Anda bayar (utang bank, utang ke supplier).
 - **Modal:** Investasi awal pemilik dan laba ditahan.
- **Persamaan Dasar Akuntansi:**

$$\text{Aset} = \text{Kewajiban} + \text{Modal}$$



Siapa Target Pasar Anda?

Target pasar adalah kelompok konsumen spesifik yang paling berpeluang besar untuk membeli produk atau jasa Anda. Mengenali mereka adalah kunci sukses pemasaran! Menentukan target pasar membantu pelaku usaha memfokuskan strategi pemasaran agar lebih efektif.

Langkah-Langkah Menentukan Target Pasar:

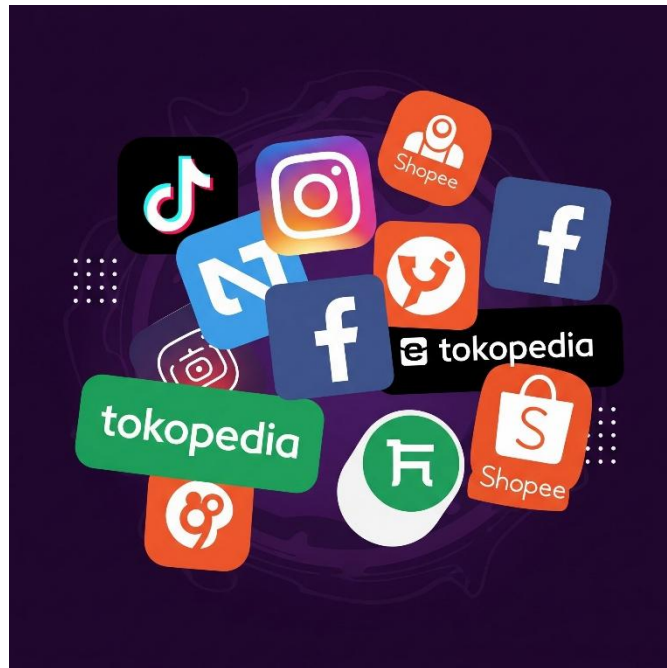
1. Kenali Produk Anda Secara Mendalam:

- **Apa yang Anda jual?** Jelaskan jenis produk atau jasa Anda.
- **Manfaatnya apa?** Apa yang didapatkan pelanggan dari produk Anda?
- **Apa keunggulannya?** Apa yang membuat produk Anda berbeda dari pesaing
 - *Contoh: Kopi bubuk organik. Manfaat: Energi, aroma khas. Keunggulan: Dari biji kopi pilihan petani lokal, tanpa bahan kimia.*

2. Lakukan Segmentasi Pasar: Kelompokkan Konsumen Anda!

- Pecah pasar menjadi kelompok-kelompok kecil berdasarkan karakteristik tertentu.
- **Contoh Kriteria Segmentasi:**
 - **Usia:** Remaja, dewasa muda, paruh baya, lansia.
 - **Lokasi:** Tinggal di kota besar, pedesaan, perkantoran.
 - **Pekerjaan:** Mahasiswa, karyawan kantor, ibu rumah tangga, pengusaha.

- **Minat/Gaya Hidup:** Pecinta kopi, pencinta kesehatan, hobi olahraga, komunitas tertentu.



3. Sesuaikan Cara Promosi: Bidik dengan Tepat!

- Setelah tahu siapa target Anda, pilih strategi promosi yang paling efektif untuk menjangkau mereka. Sesuaikan cara promosi sesuai dengan karakteristik target pasar.
- **Contoh Strategi Promosi:**
 - **Media Sosial:** Instagram, TikTok (jika target Anda anak muda atau visual).
 - **Promosi Langsung:** Bazar UMKM, pameran (jika target Anda suka berinteraksi langsung).
 - **Kerja Sama:** Kolaborasi dengan toko atau komunitas lain yang memiliki target pasar serupa.
 - **Pemasaran Konten:** Blog, video tutorial (jika target Anda suka informasi mendalam).

Tips Tambahan:

- **Survei Pelanggan:** Tanyakan langsung kepada pelanggan Anda tentang preferensi mereka.
- **Analisis Pesaing:** Pelajari siapa target pasar pesaing Anda dan bagaimana mereka menjangkaunya.



Selamat! Anda telah menyelesaikan perjalanan belajar yang luar biasa dengan Modul Pelatihan UMKM ini. Kami sangat bangga dengan semangat dan dedikasi Anda untuk terus mengembangkan usaha.

Ingatlah, setiap langkah kecil yang Anda ambil hari ini adalah fondasi kesuksesan besar di masa depan. Teruslah berkreasi, berinovasi, dan jangan ragu untuk menerapkan setiap ilmu yang telah Anda dapatkan dari modul ini.

Kami sangat berharap Modul Pelatihan ini dapat menjadi panduan yang **bermanfaat dan membawa dampak positif yang nyata** bagi seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di **Desa Jatisari** tercinta. Mari bersama-sama membangun ekonomi Desa Jatisari yang lebih maju dan sejahtera!

Semangat terus dan raih sukses Anda!