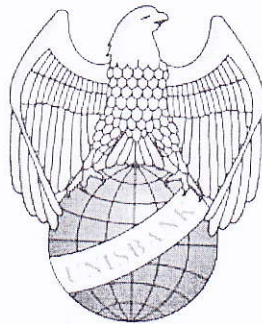


L A P O R A N
PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

LAPORAN ARUS KAS
(*CASH FLOW STATEMENT*)



DALAM
PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN
BAGI UMKM

OLEH :
ALIMUDDIN RIZAL R

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS STIKUBANK (UNISBANK) SEMARANG
AGUSTUS 2015

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. Judul Pengabdian | : Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM |
| 2. Jenis Pengabdian | : Pelatihan |
| 3. Bidang Pengabdian | : Manajemen Keuangan |
| 4. Ketua Tim | |
| a. Nama Lengkap | : Sri Sudarsi, SE., M.Si |
| b. Jenis Kelamin | : Perempuan |
| c. NIP/NIDN | : Y.2.92.07.078 / 0616096301 |
| d. Disiplin Ilmu | : Manajemen |
| e. Pangkat/Golongan | : Pembina / IVA |
| f. Jabatan Fungsional | : Lektor Kepala |
| g. Fakultas | : Fakultas Ekonomika dan Bisnis |
| h. Alamat Rumah | : Perum Sambirito Baru K/104 Kedungmundu Smg |
| i. Telepon / E-mail | : 081325656563/ srisudarsi@yahoo.com |
| 5. Jumlah Anggota | : 2 orang |
| a. Nama Anggota 1 | : Dr. Alimuddin Rizal R., MM |
| b. Nama Anggota 2 | : Dr. Ceacilia Srimindarti, M.Si |
| c. Nama Anggota 3 | : - |
| d. Mahasiswa yang terlibat | : 1 orang |
| 6. Lokasi Pengabdian | : Balatkop Semarang |
| 7. Jangka Waktu Pelaksanaan | : 15 Juli 2015 |

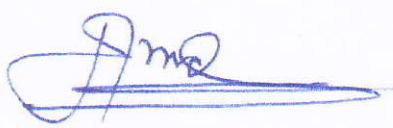


Mengetahui,
Dekan FEB Universitas Stikubank


Dr. Bambang Sudiyatno, MM
NIDN. 0610095901

Semarang, Agustus 2015

Ketua Tim,


Sri Sudarsi, SE., MSi.
NIDN. 0616096301



Menyetujui,
Ketua LPPM Universitas Stikubank


Dr. Endang Tjahjaningsih, SE., M. Kom.
NIDN. 0622056601

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kami, tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang, telah melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema "Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UMKM dan Koperasi." Kegiatan tersebut berjalan lancar dan mendapatkan tanggapan serta apresiasi yang baik dari peserta yang selanjutnya dapat dipraktikkan dalam kegiatan usahanya.

Dengan selesainya tugas tersebut, maka kami tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan ini, yaitu kepada:

1. Pimpinan BALATKOP Jawa Tengah.
2. Bapak/Ibu Kasubdin UMKM dan Koperasi Jawa Tengah.
3. Bapak Dr. Bambang Sudiyatno, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang.
4. Dr. Endang Tjahjaningsih, SE., MKom., selaku Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M).
5. Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang.
6. Bapak/Ibu dan Saudara peserta pelatihan.
7. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan saran dan bantuan dalam bentuk moril dan materiil.

Semoga pengabdian ini tidak hanya bermanfaat bagi khalayak sasaran, namun juga dapat bermanfaat juga untuk pihak yang berkepentingan dan peminat yang ingin melaksanakan pengabdian dengan tema yang sama pada wilayah lain.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, Agustus 2015

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
BAB I Analisis Situasi	1
BAB II Permasalahan Khalayak Sasaran	3
BAB III Lokasi Khalayak Sasaran	6
BAB IV Tim Pelaksana	7
BAB V Aktivitas Pengabdian Kepada Masyarakat	8
BAB VI Partisipasi Khalayak Sasaran	10
BAB VII Simpulan Dan Saran	11
DAFTAR PUSTAKA	
Lampiran-Lampiran:	
a. Surat tugas pengabdian	
b. Daftar hadir peserta	
c. Dokumentasi	
d. Materi pengabdian	
e. Daftar riwayat hidup	

BAB I ANALISIS SITUASI

Peran UMKM merupakan penunjang perekonomian dan mulai berkembang dengan pesat, bukan saja dalam penyerapan tenaga kerja dan kesejahteraan masyarakat di daerah, dalam banyak hal mereka menjadi perekat dan menstabilkan masalah kesenjangan sosial. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu upaya untuk menumbuhkan iklim kondusif bagi perkembangan Usaha Mikro/ usaha kecil dalam mempercepat pembangunan daerah, yang saat mulai berkembang dengan pesat, namun belum didukung dengan perkembangan dari segi kualitasnya sehingga menyebabkan kinerja UMKM dan koperasi belum optimal. Kinerja tersebut disebabkan karena beberapa permasalahan antara lain: UMKM kurang permodalan, kesulitan dalam pemasaran, persaingan usaha ketat, Kesulitan bahan baku, kurang teknis produksi dan keahlian, Ketrampilan manajerial kurang, kurang pengetahuan manajemen keuangan dan iklim usaha kurang kondusif. Dari sekian banyak kelemahan pengelolaan / manajemen keuangan perlu dilakukan, karena dengan dikelolanya keuangan perusahaan/ usaha maka satu langkah akan bisa merecord sebagian besar data-data perusahaan, sehingga akan diketahui bagaimana kinerjanya, bagaimana mencari tambahan modal (dengan persyaratan laporan keuangan yang sudah dibuat), bagaimana akan menjual barang/ memasarkan dan dengan baik.

UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Menurut Sri Winarni (2006) pada umumnya usaha kecil memiliki ciri antara lain sebagai berikut: (1) biasanya berbentuk usaha perseorangan dan belum berbadan hukum perusahaan, (2). Aspek legalitas usaha lemah, (3). Struktur organisasi bersifat sederhana dengan pembagian yang tidak baku, (4). Kebanyakan tidak mempunyai laporan keuangan dan tidak melakukan pemisahan antara kekayaan pribadi dengan kekayaan perusahaan, (5) Kualitas manajemen rendah dan jarang yang memiliki rencana usaha, (6). Sumber utama modal usaha adalah modal pribadi (7). Sumber Daya Manusia terbatas, (8) Pemilik memiliki ikatan batin yang kuat dengan perusahaan, sehingga seluruh kewajiban perusahaan juga menjadi kewajiban pemilik.

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriteria usaha Mikro menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, antara lain: Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 300.000.000,00 (*ket.: nilai nominal dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur oleh Peraturan Presiden*).

Ciri-ciri usaha mikro, antara lain:

- 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;
- 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- 3) • Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- 4) Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- 5) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- 6) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- 7) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan

Contoh usaha mikro, antara lain: (a) Usaha rumah tangga, (b) Usaha tani pemilik dan penggarap perorangan, peternak, nelayan dan pembudidaya, (c) Industri makanan dan minuman, industri meubelair pengolahan kayu dan rotan, industri pandai besi pembuat alat-alat, (d) Usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar, (e) Peternakan ayam, itik dan perikanan; (f) Usaha jasa-jasa seperti perbengkelan, salon kecantikan, ojek dan penjahit (konveksi), dan jumlah pekerja biasanya: 1 orang sampai dengan 4 orang.

Usaha kecil merupakan usaha yang integral dalam dunia usaha nasional yang memiliki kedudukan, potensi, dan peranan yang signifikan dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan pembangunan ekonomi pada khususnya. Selain itu, usaha kecil juga merupakan kegiatan usaha dalam memperluas lapangan pekerjaan dan

memberikan pelayanan ekonomi yang luas, agar dapat mempercepat proses pemerataan dan pendapatan ekonomi masyarakat.

Definisi usaha kecil menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan yang dilakukan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Adapun kriteria usaha kecil Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, antara lain: Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (*ket.: nilai nominal dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur oleh Peraturan Presiden*). Jumlah pekerja 5 orang samapi dengan 19 orang.

Usaha Menengah sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Adapun kriteria usaha Menengah menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, antara lain:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (*ket.: nilai nominal dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur oleh Peraturan Presiden*)

Ciri-ciri usaha menengah, antara lain: (a) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi, (b) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan, (c) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll, (d) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan, (e) Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan; (f) dan pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik, (g) Jumlah karyawan 20 orang sampai 99 orang.

BAB II

PERMASALAHAN KHALAYAK SASARAN

Berdasarkan adanya kondisi empiris yang terjadi dan yang dihadapi oleh UMKM perlu dibekali pengetahuan praktis tentang penyusunan laporan keuangan, maka permasalahan dalam pengabdian ini adalah “Pelatihan Pengelolaan Keuangan bagi UMKM”.

Pengabdian pada masyarakat di lembaga-lembaga UMKM ini bertujuan untuk menambah pengetahuan dan meningkatkan kemampuan pelaku, manajer, dan pemilik sebagai Sumber Daya Manusia dalam rangka menghadapi persaingan, menghadapi dunia usaha seperti:

1. Menghadapi kondisi dan kemampuan diri sendiri.
 2. Mengetahui dan mampu memperbaiki kekurangan yang ada pada diri sendiri.
- Menyadari dan mempersiapkan diri dalam menghadapi persaingan usaha.

BAB III

LOKASI KHALAYAK SASARAN

1.1. Jarak Perguruan Tinggi ke Khalayak Sasaran

Jarak antara kampus Unisbank ke tempat lokasi pelatihan pengabdian kepada masyarakat kurang lebih 5 km.

1.2. Sarana Transportasi

Sarana transportasi dari kampus unisbank ke lokasi pengabdian kepada masyarakat dapat dilakukan dengan berbagai alat transportasi, antara lain: angkutan, bus, taksi, kendaraan roda dua dan roda empat.

1.3. Sarana Komunikasi

Sarana komunikasi yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat antara lain dengan menggunakan telepon (*handphone*), surat dan email.

Lokasi khalayak sasaran dengan dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1
Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat

1	Jarak FEB Unisbank ke khalayak sasaran : 5 km
2	Sarana Transportasi : Angkutan kota, bus, kendaraan motor
3	Sarana komunikasi : Telepon (<i>handphone</i>), surat dan email

BAB IV

TIM PELAKSANA

Tim pelaksana Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Tim Pelaksana

Jumlah dosen	:	3 orang
Gelar akademik tim	:	S3 = 2 orang S2 = 1 orang S1 = 0 orang
Gender	:	Laki-laki = 1 orang Perempuan = 2 orang
Mahasiswa	:	1 orang
Gender	:	Laki-laki = 1 orang Perempuan = 0 orang

Tugas masing-masing personal tim dalam acara Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Tugas Personal Tim Dosen

No.	Nama Pemateri (Dosen)	Materi yang disampaikan
1.	Sri Sudarsi, SE., MM.	Analisis Keuangan Hasil Usaha
2.	Dr. Alimuddin Rizal R., MM	Laporan Arus Kas (<i>Cash Flow Statement</i>)
3.	Dr. Ceacilia Srimindarti, M.Si	Pengelolaan Persediaan

BAB V

AKTIVITAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

5.1. Bentuk Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pelatihan pengelolaan keuangan bagi UMKM dilakukan dengan penyuluhan dalam bentuk ceramah dimana setiap penceramah melakukan ceramah dengan menggunakan *power point* sesuai dengan materi yang disampaikan. Interaksi yang dilakukan dengan audien dalam bentuk pertanyaan, kasus untuk didiskusikan, latihan dalam menghitung, sehingga suasana tidak menjemukan. Kasus dan latihan diselesaikan bersama-sama sesuai dengan waktu yang tersedia.

5.2. Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

Waktu pelaksanaan kegiatan pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM dilaksanakan efektif 3 hari, yaitu hari Selasa, hari Rabu, dan hari Kamis. Setiap harinya dimulai pukul 08.00 sd 16.30 WIB, istirahat pukul 12.00 s.d 13.00 WIB.

5.3. Evaluasi Kegiatan

Kegiatan Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM ini dievaluasi dengan kuesioner yang diberikan kepada audien. Evaluasi kegiatan:

- a. Keberhasilan : v Berhasil x Gagal
- b. Indikator keberhasilan : Dari hasil evaluasi 92% memahami materi yang disampaikan dan dapat melakukannya dalam usaha mereka.

Aktivitas kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diringkas dalam table berikut:

Tabel 5.1
Aktivitas Pengabdian kepada Masyarakat

1	Bentuk pelaksanaan kegiatan	:	Penyuluhan dalam bentuk ceramah
2	Waktu efektif pelaksanaan kegiatan	:	3 hari
3	Evaluasi Kegiatan		
	a. Keberhasilan	:	☐ berhasil ☐ gagal
	b. Indikator Keberhasilan	:	Peserta antusias bertanya dan menanggapi

BAB VI

PARTISIPASI KHALAYAK SASARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Pelatihan Pengelolaan Keuangan bagi UMKM yang dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah ditanggapi dengan baik oleh peserta pelatihan. Peserta antusias dalam mendengarkan penjelasan yang disampaikan oleh tim dan mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan manajemen keuangan. Selain itu peserta pelatihan juga mengerjakan dan menyelesaikan kasus yang diberikan para instruktur.

BAB VII

SIMPULAN DAN SARAN

7.1. Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UMKM di Balatkop Semarang yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UMKM, memberikan pemahaman mengenai manajemen keuangan koperasi, manajemen piutang, manajemen persediaan, modal kerja dan daur kas.
2. Pelatihan telah dilaksanakan secara lancar dan mendapat tanggapan yang baik dari peserta pelatihan.
3. Peserta dapat memahami dan mengaplikasikan tentang manajemen keuangan bagi usahanya.

7.2. Saran

Berdasarkan simpulan tersebut di atas maka kami menyarankan:

1. Peserta dapat mencari sumber referensi lain untuk memperluas pengetahuan dan pemahaman mengenai pentingnya manajemen keuangan bagi sebuah usaha.
2. Sebaiknya dilakukan pelatihan/dan penyuluhan kembali agar pelaku UMKM memiliki pemahaman yang memadai tentang manajemen keuangan dan pada akhirnya para pelaku UMKM diharapkan mampu mengelola keuangannya dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Johar, 2007, *Aplikasi Excel untuk Perencanaan Bisnis (Business Plan)*, Penerbit PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta.
-, 2004, *Aplikasi Excel dalam Fungsi Finansial Terapan*, Penerbit PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Brigham , Eugene F. dan Joul F. Houston, 2001, *Manajemen Keuangan*, Buku I, Edisi Kedelapan, Erlangga.
- Brigham , Eugene F. dan Joul F. Houston, 2001, *Manajemen Keuangan*, Buku II, Edisi Kedelapan, Erlangga.
- Deanta, A. 2006, *Excel Untuk Akuntansi dan Manajemen Keuangan: Studi Kasus dan penyelesaian*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Hanafi , Mamduh M., 2004, *Manajemen Keuangan*, BPFE, UGM, Yogyakarta.
- Husnan , Suad dan E. Pudjiati, 2002, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi ketiga, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Lampiran:

Biodata Personalia Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM:

1. Ketua Pelaksana:

- a. Nama : Sri Sudarsi, SE., MSi.
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. NIP / NIDN : Y.2.92.07.078 / 0616096301
- d. Disiplin ilmu : Manajemen
- e. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- f. Pangkat/Golongan : Pembina / IVA
- g. Keahlian : Manajemen Keuangan
- h. Fakultas / Progd. : Ekonomika dan Bisnis / Manajemen

2. Anggota I:

- a. Nama : Dr. Alimuddin Rizal R., MM.
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. NIP / NIDN : Y.2.88.07.046 / 0610095901
- d. Disiplin Ilmu : Manajemen
- e. Jabatan Fungsional : Lektor
- f. Pangkat/Golongan : Penata / IIC
- g. Keahlian : Manajemen
- h. Fakultas / Progd. : Ekonomika dan Bisnis / Manajemen

3. Anggota II:

- a. Nama : Dr. Ceacilia Srimindarti, M.Si.
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. NIP / NIDN : Y.2.92.07.083 / 0610086801
- d. Disiplin Ilmu : Akuntansi
- e. Jabatan Fungsional : Lektor
- f. Pangkat/Golongan : Penata / IIC
- g. Keahlian : Akuntansi Keuangan
- h. Fakultas / Progd. : Ekonomika dan Bisnis / Akuntansi

4. Mahasiswa:

- a. Nama : Burhan fahrulianzah
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Nim : 12.05.51.0243
- d. Fakultas / Progd. : Ekonomika dan Bisnis / Manajemen

LAPORAN ARUS KAS (CASH FLOW STATEMENT)

TEMPAT : BALATKOP SEMARANG

WAKTU : 15 Juli 2015



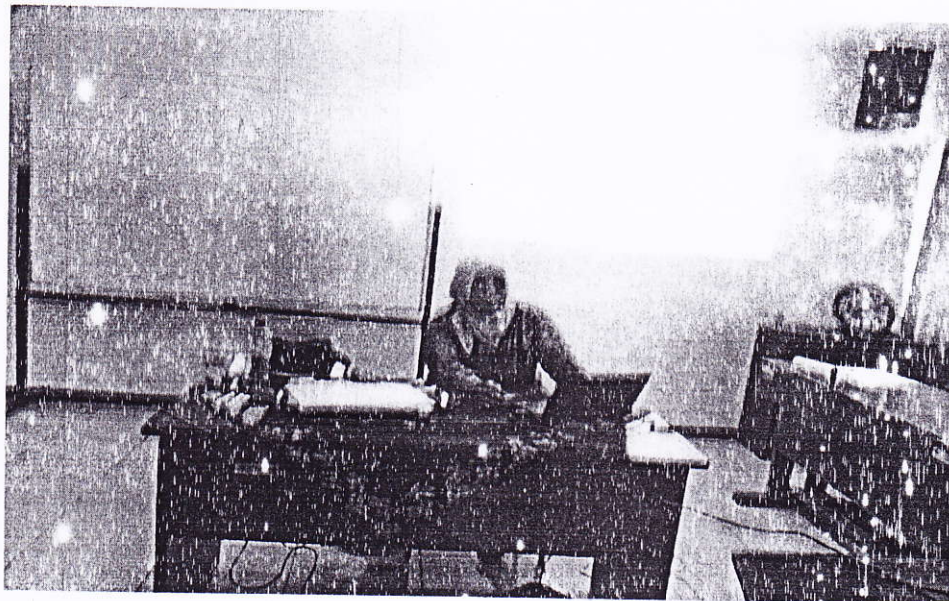
DAFTAR HADIR PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI UMMK

0	NAMA	ALAMAT	TANDA TANGAN	
	Eka Melinda Purpitasiari	lemahduwur Rt 0/3 Kab. Kebumen		
	Silvia Septiana H.R	Demak		
	Zeni Rahmawati	Demak		
	Desy Ayu Ningrum	Kud Jurang, Kledung-Ting		
	Jumlah	Kud Jurang, Kledung TMC		
	RESTINA FATMAH	BATANG		
	Siti Murfiana	Pekalongan		
	Arini triyanti	Kendal		
	Kusmianingsih	Pati		
0	Dara Junika A	Salatiga		
1	Saririna Mutiarawati	Salatiga.		
2	Misriem	Kebumen Pegengkelan Pacureso		
3	Ema Retnosari	Rembang		
4	Ratin Rahmayantika	Blora		



DAFTAR HADIR PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI UMKM

NO	NAMA	ALAMAT	TANDA TANGAN
15	Eka Lestiana Kustanti	Pembang	
16	Sri Wahyuni	Pati	
17	Shouifah	Demak	
18	SRINING ASMUDI	KAB. SME	
19	Faridah	Purwokerto, Banyumas	
20	Atimad Romli	KETIDAL	
21	Denny Kurnia	Bratang	
22	CATYADI	PEKALONGAN	
23			
24			
25			







FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS STIKUBANK SEMARANG
Jl. Kendeng V Bendan Ngisor Semarang
Telp. (024) 8414970 fax (024) 8441736

ANALISIS KEUANGAN HASIL USAHA

Oleh:
Sri Sudarsi

Disampaikan dalam rangka
Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UMKM
Balatkop Semarang Juli – Agt 2015

ANALISIS KEUANGAN HASIL USAHA

Aspek yang biasa dianalisis:

a. Likuiditas Perusahaan

Yaitu kemampuan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran jangka pendek, seperti untuk membayar utang, membeli bahan, membayar upah pekerja dan lainnya.

Likuiditas dapat dihitung dengan "Rasio kekayaan lancar".

Aktiva Lancar

$$\text{Likuiditas} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100\% = \dots\%$$

Hutang Lancar

Aturan :

Likuiditas perusahaan dinyatakan sehat jika rasio kekayaan lancar = 200%
(tergantung industri)

b. Solvabilitas Perusahaan

Yaitu kemampuan membayar seluruh utang perusahaan, baik utang jangka panjang maupun utang jangka pendek.

$$\text{Rasio utang} = \frac{\text{Utang jangka panjang} + \text{utang jangka pendek}}{\text{Modal sendiri}} \times 100\%$$

Aturan konservatif leverage adalah, bahwa jumlah Utang maks= 100%

$$\text{Solvabilitas} = \frac{\text{Jumlah Total Kekayaan}}{\text{Jumlah Total Utang}} \times 100\%$$

Aturan konservatifnya, solvabilitas dikatakan sehat jika ratio solvabilitas lebih dari 100%.

c. Rentabilitas Perusahaan

Yaitu kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan Tingkat keuangan perusahaan pada umumnya dilihat dari:

$$\text{Margin} = \frac{\text{Laba Bersih setelah Pajak}}{\text{Jumlah total aset}} \times 100\%$$

$$\text{Earning Power} = \frac{\text{Laba bersih (sebelum Pajak)}}{\text{Jumlah total aset}} \times 100\%$$

Aturan konservatif

Margin dan Rentabilitas ekonomi dinyatakan baik, jika rasionya lebih besar dari pada ratio rentabilitas perusahaan-perusahaan sejenis

d. Aktivitas Perusahaan

Perputaran modal kerja yaitu berapa kali perputaran modal yang tertanam dalam persediaan selama tahun

$$\text{Perputaran modal kerja} = \frac{\text{Jumlah Penjualan bersih}}{\text{Jumlah aktiva lancar}} \times 1$$

Perputaran Piutang. Yaitu berapa kali perputaran modal yang tertanam dalam piutang selama setahun

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{rata-rata persediaan}} \times 1$$

Terima Kasih

**LAPORAN ARUS KAS
(CASH FLOW STATEMENT)**

Oleh:
Alimuddin Rizal R.

Disampaikan dalam rangka
Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UMKM
Balatkep Semarang, Juli - Agt. 2015

**LAPORAN ARUS KAS
(CASH FLOW STATEMENT)**

Laporan arus Kas merupakan laporan keuangan yang menyajikan perubahan posisi kas sebagai akibat dari penerimaan (*collection*) dan pengeluaran kas (*cash outlays*) selama periode tertentu.

Menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar dari kegiatan operasional, investasi dan pembiayaan perusahaan. Berfungsi sebagai alat perencanaan, pengelolaan dan pengendalian likuiditas perusahaan.

ARUS KAS TERDIRI DARI 3 KEGIATAN:

1. Arus Kas dari Kegiatan Operasional

- a. Hasil transaksi penjualan baik secara tunai maupun secara kredit.
- b. Transaksi pembelian bahan baku ataupun pembayaran lainnya.
- c. Pembayaran beban operasional lainnya serta pembayaran bunga.
- d. Pembayaran pajak tunai.

2. ARUS KAS DARI KEGIATAN INVESTASI

Arus kas dari kegiatan investasi yang berkaitan dengan kegiatan investasi, yaitu pengeluaran pembelian investasi dan pemasukan dari penjualan investasi.

3. ARUS KAS DARI KEGIATAN PENDANAAN:

Arus kas yang berkaitan dengan arus kas masuk maupun keluar (pinjaman maupun pemilik)

PT MAJU MUNDUR LAPORAN ARUS KAS 1 JANUARI S/D 31 DESEMBER 2015

URAIAN	Rp.
Arus Kas dari aktivitas	
Kas diterima dari pelanggan	32.000.000
Kas dibayarkan pada supplier	(15.000.000)
Kas dibayarkan untuk biaya-biaya	(12.000.000)
Arus Kas Bersih dari aktifitas operasi	5.000.000
Arus Kas dari Aktifitas Investasi:	
Penjualan Kendaraan	20.000.000
Pembelian tanah	(22.500.000)
Arus Kas Bersih dari Investasi	(2.500.000)
Arus Kas dari aktifitas pendanaan:	
Pembayaran Utang jangka panjang	(1.500.000)
Arus Kas Bersih dari pendanaan	(1.500.000)
Kenaikan kas dan setara	1.000.000
Kas dan setara kas awal	1.500.000
Kas dan setara Kas akhir	2.500.000

CONTAH

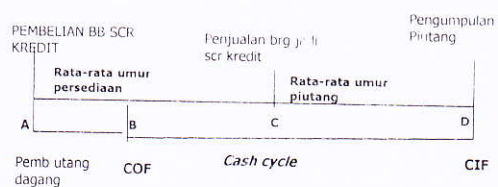
1. Pak Jarwo baru mendirikan usaha fotocopy di lingkungan dekat kampus modal awal sebesar Rp. 40.000.000,00
2. Dana tersebut digunakan untuk membeli mesin 1 fotocopy dan 1 mesin press untuk menjilid @ Rp. 15.000.000,00 dan Rp. 10.000.000,00, dari total dana tersebut Pak Jarwo baru membayar 75% dan sisanya akan dilunasi 2 bulan kemudian.
3. Pak Jarwo membeli bahan-bahan untuk keperluan mesin fotocopy, kertas-kertas sebesar Rp. 500.000,00
4. Membeli alat-alat seperti klip, selotip dan lain-lain sebanyak Rp. 400.000,00
5. Mendapatkan hasil fotocopy sebesar Rp. 1.000.000

6. Ada pesanan mengcopi dari kantor bimbingan tes sebesar Rp. 2.000.000,00.
7. Bayar gaji karyawan yang mengoperasikan mesin copi sebesar Rp. 900.000,00.
8. Membayar tarikan listrik sebesar Rp. 600.000,00
9. Pak Jarwo mengambil uang untuk keperluan sendiri sebesar Rp. 500.000,00

MOTIF KEPEMILIKAN

- A. Motif transaksi.
 - B. Motif berjaga-jaga.
 - C. Motif spekulasi.
 - D. Motif memenuhi kebutuhan masa depan.
 - E. Motif memenuhi saldo kompensasi.
2. Fungsi Manajemen Kas
- Mempercepat pengumpulan kas.
 - Mengendalikan pembayaran kas.

PERPUTARAN KAS



MANAJEMEN MODAL KERJA

A. Pengertian Modal kerja

Modal kerja: modal yang digunakan untuk keperluan pembiayaan operasional perusahaan sehari-hari.

Konsep modal kerja:

Konsep Kuantitatif → Gross working capital (Keseuruhan Aktiva Lancar

$$\text{GWC} = \text{Total current assets} \\ (\text{Kas, Piutang, Persediaan})$$

Konsep Kualitatif : Kelebihan Aktiva Lancar diatas Hutang Lancar ($\text{NWC} = \text{AL} - \text{HL}$)

Modal Kerja Fungsional: Merupakan Semua aktiva yang Terlibat dalam operasi perusahaan (Terlibat sesuai dengan fungsinya) → maka modal kerja fungsional dibagi menjadi

a. Modal Kerja (Kas, Piutang (biaya saja), Persediaan dan Penyusutan)

b. Modal Kerja Potensial (Surat-surat berharga, Piutang (sebesar Labanya)

c. Bukan Modal Kerja ; Merupakan keseluruhan Aktiva Tetap setelah dikurang penyusutan (Aktiva Tetap Netto)

SOAL MODAL KERJA

PT MAJU MUNDUR

NERACA

Per 31 Desember 2014

Assets		Pasiva	
Cash	Rp. 10.250.000,00	Current Liabilities	Rp. 45.651.000,00
Marketable Securities	7.500.000,00		
Account Receivable	80.000.000,00	Bonds	125.000.000,00
Inventory	8.250.000,00		
Fixed Assets (netto)	194.025.000,00	Equity	129.374.000,00
Total Assets	Rp. 300.025.000,00	Total Pasiva	Rp. 300.025.000,00

Depresiasi Aktiva Tetap tahun 2014 sebesar Rp. 15.250.000,00.

Net Operating Income: 10%

Instruksi:

Hitung besarnya modal kerja menurut konsep kuantitatif, kualitatif dan fungsional.

Modal kerja kuantitatif:

Kas	Rp. 10.250.000,00
Efek	7.500.000,00
Piutang	80.000.000,00
Persediaan	8.250.000,00

Total Aktiva Lancar Rp. 106.000.000,00 → Net Working Capital
=====

Modal kerja Kualitatif:

NWC = CA - CL

= Rp. 106.000.000,00 - Rp. 53.000.000,00

= Rp. 53.000.000,00

Modal Kerja Fungsional

a. Modal Kerja

• Kas	Rp. 10.250.000,00
• Piutang (90%)	72.000.000,00
• Persediaan	8.250.000,00
• Penyusutan	15.250.000,00
• Total Modal Fungsional	Rp. 105.750.000,00

b. MK Potensial:

Efek	Rp. 7.500.000,00
Piutang (10% x 80 jt)	8.000.000,00

Total Rp. 15.000.000,00

c. Bukan Modal Kerja Rp. 194.025.000,00

B. Jenis-jenis Modal kerja

- 1. Modal Kerja permanen (Permanent working capital)
modal kerja yang harus ada pada perusahaan untuk dapat menjalankan fungsinya.
- 2. Modal kerja Variabel (variabel working capital)
jumlah modal kerja yg berubah-ubah sesuai dengan kondisi lingkungan.

16

C. Manajemen modal kerja

•Pengelolaan modal kerja mulai dari tahap perencanaan, penggunaan, penentuan kebutuhan modal kerja sampai dengan keputusan sumber pembiayaan dan penentuan hasil. Atau lebih luas lagi mencakup semua aspek pengelolaan baik aktiva lancar maupun hutang lancar.

D. Perputaran Modal kerja.

$$WCT = \frac{\text{Sales}}{\text{Working Capital}} \times 1 \text{ kali}$$

$$\text{PERPUTARAN MODAL KERJA} = \frac{\text{wc} \times 360}{\text{Sales}} \times 1 \text{ hari}$$

$$\text{Atau}$$

$$DCWC = \frac{360}{NWC} \times 1 \text{ hari}$$

17

PENENTUAN MODAL KERJA

a. Pengaruh secara Langsung

1. Periode Perputaran modal Kerja
(komponen yang digunakan).
2. Kebutuhan Kas rata-rata Setiap hari

b. Pengaruh tidak Langsung

PERHITUNGAN SEDERHANA KEBUTUHAN MODAL KERJA

PT. ABC memiliki harga pokok penjualan (biaya bahan baku + biaya tenaga kerja langsung + biaya umum produksi) sebesar Rp. 330 juta per tahun. Biaya penjualan + administrasi dan umum sebesar Rp. 100 juta. Diasumsikan seluruh biaya adalah kas. Periode persediaan rata-rata 20 hari dan periode piutang dagang adalah 16 hari. Maka kebutuhan modal kerja PT. ABC adalah:

Siklus operasi : $20 + 16 = 36$ hari

Kebutuhan modal kerja : $36/360 \times 330 \text{ juta} = \text{Rp. } 33 \text{ juta}$

Jadi kebutuhan modal kerja dalam satu siklus operasi adalah **Rp. 33 juta**.

Jumlah kas sebenarnya yang dibutuhkan tergantung kebijakan kas minimum dan juga kredit yang diperoleh perusahaan dari supplier dan kreditur.

KASUS

PT Gemilang Saudara dalam tahun 2014 merencanakan akan memproduksi barang sebanyak 480.000 unit. Untuk menghasilkan satu unit produk diperlukan bahan-bahan sebagai:

Bahan baku 2 unit @ Rp. 5.000,00

Bahan Pembantu 1,5 unit @ Rp. 1.000,00

Biaya tenaga kerja langsung Rp. 10.000,00

Bahan baku dipesan dulu 10 hari sebelumnya dengan membayar uang muka 20%, sedangkan bahan pembantu dapat diperoleh setiap saat. Penyimpanan bahan baku 3 hari, proses produksi memakan waktu selama 7 hari, penelitian kualitas 2 hari, penyimpanan barang jadi untuk menunggu penjualan 5 hari. Penjualan dilakukan secara kredit selama 18 hari. Untuk menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan modal kerja perusahaan menetapkan safety cash balance Rp. 7.500.000,00. Biaya gaji manajer dan karyawan Rp. 24.000.000,00 setiap bulan, sedangkan biaya umum adm. dan pemasaran setiap bulan Rp. 40.000.000,00. Perusahaan bekerja rata-rata bekerja 25 hari dalam satu bulan.

Pertanyaan:

Hitunglah kebutuhan modal kerja pada setiap periode

20

Penyelesaian:

Periode perputaran modal kerja

Keterangan	BB	BP	BTCL	BG, Adm & Pemasr
Pemesanan	2	-	-	-
Penyimp. p. BB	3	-	-	-
Proses prod	7	7	7	7
Penel. Kualitas	2	2	2	2
Penyimp. brg jadi	5	5	5	5
Piutang	18	18	18	18
Jumlah	37	32	32	32

21

7/15/2015

Kebutuhan Modal Kerja

Renc Produksi 1 tahun 480.000 unit

Produksi setiap hari 480.000 unit /300 = 1600unit

• Kebutuhan BB	= 16.000 * 2 unit @ Rp. 5.000,00	= 16.000.000,00
• Kebutuhan BP	= 1600 * 1,5 unit @ Rp. 1000,00	= 2.400.000,00
• BTKL	= 1600 * Rp. 10.000,0	= 16.000.000,00
• Biaya Gaji	= Rp. 24.000.000,00 /25	= 960.000,00
• Bi Adm & Pems	= Rp. 40.000.000,00 /25	= 1.600.000,00
• Kebutuhan Modal Kerja		
• BB	= Rp. 16.000.000,00 * 37	= Rp. 592.000.000,00
• BP	= Rp. 2.400.000,00 * 32	= Rp. 76.800.000,00
• BTKL	= Rp. 16.000.000,00 * 32	= Rp. 512.000.000,00
• By Gaji	= Rp. 960.000,00 * 32	= Rp. 30.720.000,00
• By Adm & pemsr	= Rp. 1.600.000,00 * 32	= Rp. 51.200.000,00
• Safety cash balance		= Rp. 7.500.000,00

» Total Kebutuhan MK = Rp.1.270.000.000,00
=====

22

Terima Kasih

23



FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS STIKI BANK SEMARANG
Jl. Kendeng V. Bendan Ngosri Semarang
Telp: (024) 8444970 fax (024) 8441736

PENGELOLAAN PERSEDIAAN

Oleh:
CEACILIA SRIMINDARTI

Disusun dan dalam rangka
Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi UKM
Baliok Semarang Juli - April 2015

1

PENGELOLAAN PERSEDIAAN

Pengertian

- ▣ Adalah barang-barang atau bahan yang masih tersisa pada tanggal neraca.
- ▣ Atau barang-barang yang akan segera dijual, digunakan atau diproses oleh perusahaan.



2

MANAJEMEN PERSEDIAAN

- Sifat dan wujud persediaan sangat bervariasi tergantung sifat, jenis, dan bidang usaha perusahaan.
- Persediaan bahan baku memberikan fleksibilitas dalam hal pengadaan; tanpa persediaan yang cukup, perusahaan harus selalu menyiapkan dana yang cukup untuk setiap waktu membeli bahan baku yang diperlukan.
- Persediaan barang jadi yang cukup juga dapat menjamin efektifitas kegiatan pemasaran, karena apabila persediaan kurang, maka bisa jadi perusahaan akan kehilangan kesempatan untuk merebut pasar.

3

Persediaan barang adalah semua barang milik badan usaha baik koperasi badan usaha yang lainnya yang disimpan di gudang atau tempat penyimpanan lain yg ditunjuk, yang dimaksud untuk dijual kembali pada setiap waktu sebagai usaha pokok badan usaha koperasi.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi persediaan bahan baku:

1. Perkiraan pemakaian
2. Harga bahan baku
3. Biaya-biaya persediaan
4. Kebijakan pembelian
5. Pemakaian bahan baku
6. Waktu tunggu

ECONOMIC ORDER QUANTITY

TEKNIK PENGENDALIAN PERSEDIAAN

Economic Order Quantity (EOQ) adalah model yang digunakan dalam penentuan jumlah optimal, kuantitas pemesanan persediaan yang paling ekonomis dengan ditentukannya kebutuhan penggunaan dalam satu periode tertentu; biaya pemesanan dan biaya penyimpanan.

Jenis Biaya yang berkaitan dalam persediaan :

1. Biaya Pesan (*Ordering Costs*)
2. Biaya Simpan (*Carrying Cost*)
3. Biaya Kehabisan Bahan (*Stockout Costs*)

5

JENIS BIAYA

Biaya Pesan (*Ordering Costs; (Cr); (O)*)

meliputi semua biaya yang timbul sebagai akibat pemesanan; biaya sejak dilakukan pemesanan hingga pesanan itu sampai di gudang.

Biaya Simpan (*Carrying Costs; (Cc); (S)*)

meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk menyimpan persediaan selama periode tertentu (ditunjukkan dengan persentase atas harga beli persediaan).

Biaya Kehabisan Bahan

akan timbul pada saat perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan, karena persediaan yang tidak cukup meliputi biaya pesan secara cepat atau khusus dan biaya produksi, karena adanya operasi ekstra.

6

REORDER POINT

- Adalah saat atau titik dimana perusahaan harus melakukan pemesanan kembali bahan baku, sehingga kedatangan bahan baku yang dipesan tepat pada saat persediaan di atas *safety stock* sama dengan nol.
- Faktor-faktor yang perlu diperhatikan :
 1. *Lead Time* yang diperlukan untuk menunggu kedatangan bahan;
 2. Penggunaan bahan setiap hari;
 3. Minimum *safety stock*.

7

REORDER POINT

- Jika perusahaan tidak menetapkan *safety stock*.

$$ROP = \text{Lead Time} \times Q \text{ Pemakaian Tiap Hari}$$
- Jika perusahaan menetapkan persediaan minimum sebagai *safety stock* (minimum *safety stock*).

$$ROP = SS + \text{Kebutuhan selama Lead Time}$$



8

CONTOH KASUS

Perusahaan Maju Pesat pada tahun 2015 merencanakan memproduksi tempe sebanyak 35.280.000 bungkus. Setiap bungkus tempe membutuhkan 1 kg kedelai harga Rp. 2.000,00 per kg. Biaya-biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan transaksi pembelian bahan baku :

Biaya pengangkutan Rp. 102.500,00 per pesanan

Biaya administrasi pesanan Rp. 47.500,00 per pesanan

Biaya modal 10%, biaya asuransi 2% dari rata-rata persediaan .

Lead time 3 hari dan Satu bulan bekerja 25 hari

Pertanyaan:

Hitung jumlah pembelian bahan baku dengan biaya yang paling ekonomis (EOQ) dan berapa besarnya total biaya yang dikeluarkan pada tingkat pembelian yang paling ekonomis serta kapan harus diadakan pemesanan bahan baku kembali supaya tidak mengganggu proses produksinya.

PENYELESAIAN

Pembelian yang paling optimal:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 35.280.000 \times 150.000}{2000 \times 12\%}}$$

$$= 210.000 \text{ kg}$$

Total biaya yang paling Minimal:

$$TC = \frac{35.280.000}{210.000} \times \text{Rp. } 150.000,00 + \frac{210.000}{2} \times (2000 \times 12\%)$$

$$= \text{Rp. } 25.200.000,00 + \text{Rp. } 25.200.000,00$$

$$= \text{Rp. } 50.400.000,00$$

Waktu harus diadakan pemesanan kembali adalah:

$$ROP = 117.600 \times 3 = 352.800 \text{ kg}$$

Kasus

Jika Koperasi Mandiri yang bergerak dalam produksi sepatu akan memproduksi sepatu sebanyak 250.000 pasang, setiap unit sepatu membutuhkan bahan baku 2 unit selama setahun. Harga setiap unit bahan baku sebesar Rp. 10.000,00 Biaya transport setiap kali pesan sebesar Rp. 200.000,00 biaya administrasi setiap kali pesan Rp. 24.640,00 Biaya penyimpanan bahan baku sebesar 10% dari nilai persediaan rata-rata. Safety stock 1000 unit dengan waktu tunggu (Lead time) seminggu (7 hari) . Dengan menggunakan EOQ berapa besar pemesanan bahan baku yang paling ekonomis? Dan kapan / hitung besarnya Reorder point bahan baku tersebut.

Harga Pokok Penjualan

Pengertian harga Pokok Penjualan sering disebut HPP adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual dengan bahasa sederhana. Harga Pokok Penjualan yang biasa disingkat HPP merupakan biaya yang dikeluarkan secara langsung dengan produksi barang dan jasa yang dapat dihubungkan secara langsung dengan aktivitas proses yang membuat produk barang dan jasa siap jual.

Komponen HPP pada dasarnya ada tiga komponen yaitu:

1. Persediaan atau Inventor;
2. Tenaga Kerja Langsung atau Direct Labour Cost
3. Biaya Overhead (Overhead Cost)

1. Persediaan : Dalam perusahaan dagang, element persediaan (*inventory*) hanya terdiri atas Persediaan Barang Jadi saja, dikenal dengan istilah *Inventory* sedangkan pada perusahaan manufakture, elemen persediaan meliputi:

- a. Persediaan Bahan Baku (*Raw Materials*)
- b. Persediaan Barang dalam proses (*Work in Process* atau *WIP*)
- c. Persediaan Barang Jadi (*Inventory*)

Untuk mengetahui besaran nilai dari jumlah persediaan yang telah terjual adalah:

- a. Persediaan Awal
- b. Pembelian (dalam usaha dagang)
- c. Harga Pokok Produksi (dalam perusahaan manufakture)
- d. Persediaan Akhir
- e. Persediaan yang digunakan atau disebut juga Barang tersedia untuk Dijual

Persediaan Awal: Persediaan Awal merupakan nilai jumlah persediaan yang telah dimiliki sebelum proses pada periode berjalan dimulai. Artinya persediaan telah ada dahulu sebelum operasi pada periode sekarang dimulai.

Dalam Pembelian *raw material* (bahan baku) dalam perusahaan manufakture mendapatkan diskon (potongan harga), atau bisa terjadi juga return barang (pengembalian) kepada penjual, untuk mendapatkan nilai bersihnya (*net purchase*) maka diperlukan strukture menjadi:

- a. Penjualan / Purchases (*Gross Purchases*)
- b. Potongan Harga (*Discount*)
- c. Pengembalian Barang (*Return*)
- d. Pembelian Bersih (*Net Purchase*)



Persediaan akhir :

Persediaan Akhir merupakan besarnya nilai persediaan yang dibukukan sebagai 'persediaan' pada akhir periode, merupakan persediaan yang tersedia untuk dijual.

2. Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*)

Tenaga Kerja Langsung merupakan upah yang diberikan atau dibayarkan kepada karyawan/tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam aktivitas pengolahan barang dagang.

3. Overhead Cost (BOP):

BOP adalah biaya yang muncul selain dari elemen elemen yang telah disebut diatas, biasanya distilahkan dengan *indirect cost*, jenisnya sangat bervariasi tergantung dari skala usaha, jenis usaha serta jenis sumber daya yang digunakan oleh perusahaan yang paling sering ditemui dalam usaha manufakture ataupun usaha dagang ialah:

1. Biaya Sewa/ *rental cost*
2. Depresiasi Mesin dan Peralatan.
3. Penyusutan Gedung Pabrik.
4. Biaya Listrik dan Air pabrik atau *Factor's Utilities*
5. Biaya Pemeliharaan Pabrik dan mesin (*Maintenance*)
6. Biaya Pengemasan (*Packaging*)
7. Gudang
8. Sampel produksi (*Preproduction sampling*)
9. Biaya/Ongkos kirim
10. Kontainer (*Container*) dll.

Perhitungan Dasar HPP | Harga Pokok Penjualan untuk perusahaan Dagang

HPP = Barang tersedia u/ dijual (BTUD) – Persed akhir
BTUD = Persediaan barang dag awal + Persediaan awal

Pembelian Bersih = (Pembelian + By angkut pembelian)
– (Potongan + Retur pembelian)

HPP = Persediaan Awal + Pembelian Bersih – Persediaan akhir

Atau

HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)

Persediaan awal brg dag : xxx

Pembelian : xxx

By angkut : xxx +

xxx

Retur pemb : xxx

Pot Pemb : xxx +

xxxx –

Jumlah pembelian bersih : xxx +

Barang tersedia untuk dijual : xxx

Persediaan akhir brg dag : xxx –

HPP : xxx

CONTOH PERHITUNGAN HPP

Jika persediaan awal barang dagangan sebesar 7.500.000,00, Pembelian brg dagangan sebesar 24.950.000, retur pembelian 276.000, Potongan pembelian sebesar 1.350.000 sedangkan persediaan akhir sebesar 7.900.000 berdasarkan data tersebut maka Harga Pokok Penjualan adalah :

Persediaan awal : 7.500.000

Pembelian : 24.950.000

By angkut : +

24.950.000

Retur pemb. : 276.000

Potongan pemb : 1.350.000 +

1.626.000 -

Jumlah pembelian bersih : 23.324.000 +

Barang tersedia untuk dijual (BTUD) : 30.824.000

Persediaan Barang dagangan akhir : 7.900.000 -

HPP : 22.924.000

METODE PERHITUNGAN

CV MANDIRI yang merupakan sebuah toko berdagang menjual beras pada tanggal 1 Mei memiliki persediaan awal sebanyak 100 kg dengan nilai Rp. 300.000,00 dibawah ini ada beberapa transaksi yang tercatat dalam buku sebagai berikut

TGL	TRANSAKSI	KUANTITAS	HARGA UNIT (Rp.)	JUMLAH
01/5	Penjualan	40	4.500	180.000
10/5	Pembelian	30	3.100	93.000
10/5	Penjualan	65	4.650	302.000
20/5	Pembelian	25	3.200	80.000
31/5	Pembelian	40	3.250	130.000
31/5	Penjualan	25	4.875	121.875

7/15/2015

Rangkuman :		
Total Pembelian	: 95	303.000
Total Penjualan	: 130	604.000
Transaksi 10 Mei		
Saldo Awal 60kg dg biaya Rp. 3.000		
Pembelian 30 kg dg harga Rp. 3.100/kg		Rp. 93.000
Yang berhasil dijual 65 kg cost yang mana yang akan digunakan ?		
LIFO		
30 kg X 3.100 = 93.000		
35 kg x 3.000 = <u>105.000</u> +		
Total CGS = 198.000		

LIFO						
TGL	01/5	10/5	10/5	20/5	31/5	TOTAL
Persediaan Awal	100 300.000	60 180.000	60 180.000	25 77.500	50 155.000	50 155.000
Purchases	-	30 93.000	-	25 80.000	40 120.000	95 303.000
Sold (CGS)	40 120.000	30 93.000	35 105.000	-	25 80.000	130 398.000
Closing Balance	60 180.000	60 180.000	25 77.500	50 157.500	65 205.000	65 205.000
Summary:						
Saldo awal	300.000		100			
Pembelian	303.000		95			
Penjualan			130			

Kesimpulan:						
simpulan	RATA2 Q	VALUE	FIFO Q	VALUE	LIFO Q	VALUE
Open Balanc	100	300.000	100	300.000	100	300.000
Purchases	95	303.000	95	303.000	95	303.000
Sold	130	396.565	130	393.000	130	398.000
Closing Bal	65	206.435	65	210.000	65	205.000

Terima Kasih

YAYASAN PENDIDIKAN DAN PENERBIT MAHASISWA INDONESIA (YPPM)
UNIVERSITAS STIKUBANK

Rektorat Kampus Mugas

Jl. Pemuda No. 1, Semarang 50132
Telp. (021) 2451111, 2451112, 2451113, 2451114
Email: info@stikubank.ac.id

Kampus Kendor

SURAT TUGAS

Nomor : 042/J.01/UNISBANK/Pm/2015

Yang bertanda tangan di bawah ini, Rektor Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang menugaskan kepada :

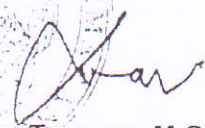
1. Nama : Sri Suadrsi, S.E., M.Si, Sebagai Ketua Tim Pengabdian Masyarakat
NIDN : 0616096301
Pangkat / Golongan : Pembina / IV A
Jabatan Akademik : Lektor Kepala
 2. Nama : Dr. Alimuddin Rizal R, M.M., Sebagai Anggota
NIDN : 0610106301
Pangkat / Golongan : Penata Tk I / III D
Jabatan Akademik : Lektor
 3. Nama : Dr. Ceacilia Srimindari, M.Si, Sebagai Anggota
NIDN : 0610086801
Pangkat / Golongan : Penata Tk. I / III D
Jabatan Akademik : Lektor
 4. Nama : Burhan Fahrulianzah, Sebagai Anggota
NIM : 12.05.51.0243
Pangkat / Golongan : -/-
Jabatan Akademik : -
-
- I. Unit Organisasi : Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang
 - II. Tugas : Sebagai Tim Pengabdian
 - V. Judul : " Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM "
 - VI. Tempat : Balatkop Semarang
 - VI. Jangka Waktu : 15 Juli 2015

Demikian harap dilaksanakan dan setelah selesai diharap memberikan laporan pengabdian masyarakat

Mengetahui
Yang bersangkutan
Telah menjalankan tugas

Semarang, 15 Juli 2015
a.n. Rektor
Pembantu Rektor I,

(.....)


Dr. Taswan, M.Si
NIDN :0616026502

Tembusan kepada Yth :

1. Pembantu Rektor I,II,III UNISBANK
2. Dekan FEB
3. Kabag. Personalia / /Kabag. Keuangan/Ka LPPM