



SOSIALISASI PERENCANAAN LABA DENGAN ANGGARAN BEBAN POKOK PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN KEBERHASILAN PADA USAHA RENDANG NIYAS

(Suatu Kasus pada Rendang Niyas Sinapa Piliang Tahun 2025)

Rita Dwi Putri¹, Hielda Indriani Putri², Figi Putri Ramadani³, Difani Fatikasari⁴, Mutia Mulyani⁵,
Muthia Deslanisa⁶, Nurul Rahmadani⁷, Trisya Arsyabil⁸, dan Siska Yulia Defitri⁹
1,2,3,4,5,6,7,8,9 Universitas Mahaputra Muhammad Yamin



*Corresponding author

Rita Dwi Putri

Email :

mutiamulyani3103@gmail.com

ritadwiputri02@gmail.com

hieldaindrianiputri@gmail.com

figiputri4@gmail.com

difanifatikas@gmail.com

mutiamulyani3103@gmail.com

deslanisam@gmail.com

rahmaaxdtraa@gmail.com

trisyaarsyabil19@gmail.com

siskayd023@gmail.com

HP: +62 877-7129-0181

Kata Kunci:

Perencanaan Laba;

Kebhasilan Di Rendang Niyas;

Sosialisasi;

UMKM;

Pengabdian Masyarakat;

Keywords:

Profit Planning;

Success In Rendang Niyas;

Socialization;

UMKM;

Community Service;

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat Kota Solok khusus nya kelurahan Sinapa Piliang pada umkm Rendang Niyas dalam meningkatkan perencanaan laba menuju UMKM yang unggul. Rendang Niyas merupakan salah satu UMKM penghasil rendang khas Sumatera Barat yang telah sampai ke internasional, yang bersertifikat halal MUI dan terdaftar di BPOM . Di tinjau dari letak grafis daerah tersebut sehingga dapat di manfaatkan sebagai potensi untuk mengembangkan dan memberikan pengetahuan pada masyarakat di Kelurahan Sinapa Piliang Kota Solok. Kelompok sasaran bersama mahasiswa PKM melakukan kegiatan PKM pada mata kuliah Akuntansi Manajerial mengenai perencanaan laba dengan materi anggaran beban pokok penjualan untuk menambah keterampilan dan pengetahuan masyarakat dalam perencanaan laba untuk mendukung UMKM. Diharapkan setelah sosialisasi ini para usaha UMKM bisa menyusun penganggaran usahanya menjadi lebih baik.

ABSTRACT

Community service activities aimed at increasing the knowledge of the people of Solok City, especially the Sinapa Piliang sub-district, of Rendang Niyas MSMEs in improving profit planning towards superior MSMEs. Rendang Niyas is one of the UMKM producing typical West Sumatran rendang that has reached international level, which is MUI halal certified and registered with BPOM. Judging from the graphic location of the area, it can be used as a potential to develop and provide knowledge to the community in Sinapa Piliang Village, Solok City. The target group together with PKM students carried out PKM activities in the Managerial Accounting



course regarding profit planning with cost of goods sold budget material to increase people's skills and knowledge in profit planning to support UMKMs. It is hoped that after this socialization, UMKM businesses can arrange their business budgeting better. providing long-term positive impacts for the Village is also a sustainable service program.

PENDAHULUAN

Kota Solok adalah salah satu wilayah kotamadya yang terletak di provinsi Sumatera Barat, Indonesia. Pada pertengahan tahun 2024, jumlah penduduk yang tinggal di kota Solok mencapai 83.907 orang. Posisi kota Solok sangat strategis, karena berada di persimpangan jalan antara provinsi dan kabupaten/kota. Dari arah selatan, jalur lalu lintas berasal dari provinsi Lampung, provinsi Sumatera Selatan, dan provinsi Jambi. Kelurahan Sinapa Piliang yang termasuk dalam Kecamatan Lubuk Sikarah berfungsi sebagai pusat pemerintahan kota ini.

Rendang merupakan sebuah sajian yang berbahan utama daging, yang diperoleh melalui metode memasak dengan suhu rendah selama waktu yang lama, menggunakan berbagai rempah dan santan. Pemasakannya membutuhkan waktu berjam-jam (biasanya sekitar empat jam) sehingga yang tersisa hanyalah potongan daging berwarna hitam pekat dan dedak. Pada suhu normal, rendang bisa bertahan selama beberapa minggu. Variasi rendang yang dimasak dengan waktu yang lebih singkat dan santan yang belum mengering dikenal sebagai kalio, dengan warna cokelat keemasan yang lebih terang. Pada tahun 2011, rendang pernah mendapatkan pengakuan sebagai hidangan yang berada di posisi teratas dalam daftar 50 Hidangan Terlezat Dunia yang dibuat oleh CNN International. Pada tahun 2018, rendang secara resmi diakui sebagai salah satu dari lima masakan nasional Indonesia. Banyak orang Minang yang mendirikan usaha kuliner rendang, di antaranya adalah rendang niyas.

Rendang Niyas merupakan usaha UMKM yang cukup terkenal di Kota Solok khususnya di Kelurahan Sinapa Piliang yang menyajikan masakan tradisional minang kabau yang digemari banyak kalangan masyarakat mulai dari anak-anak sampai orang dewasa, yang telah sampai ke kancah internasional. Keberhasilan suatu UMKM tergantung pada pengelola untuk menentukan perencanaan laba UMKM tersebut. Oleh karena itu, perencanaan laba yang tepat dan efektif menjadi kunci utama dalam keberhasilan usaha Rendang Niyas.

Perencanaan laba merupakan proses sistematis yang dilakukan oleh seorang pengusaha untuk menentukan target keuntungan yang ingin dicapai dalam suatu periode tertentu serta strategi dan langkah-langkah untuk mencapainya. Dalam Konteks usaha kuliner rendang niyas, salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah pada modal yang di keluarkan untuk usaha ini, dan juga pemasaran yang terus berkembang serta sumber daya yang terbatas untuk memastikan operasional berjalan dengan optimal. Yang mana pada perencanaan laba ini, kami merujuk pada anggaran beban pokok penjualan. Anggaran beban pokok penjualan adalah biaya langsung yang timbul dari proses produksi dan penjualan barang. Beban pokok penjualan juga dikenal sebagai Harga Pokok Penjualan (HPP) atau Cost of Goods Sold (COGS).

Keberhasilan operasional UMKM sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain adalah pemasaran dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan, efisien dalam pengelolaan sumber daya, serta strategi promosi yang efektif dan menarik untuk lebih banyak pelanggan. Dalam hal ini, perencanaan laba yang tepat dalam manajemen sumber daya dan promosi yang sesuai sangat menentukan untuk meningkatkan laba penghasilan yang diinginkan oleh pemilik usaha UMKM.

Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk menggali dan merumuskan strategi perencanaan laba yang dapat diterapkan pada UMKM rendang nyas, dengan fokus pada aspek pelayanan pelanggan, efisiensi operasional dan promosi. Dengan demikian diharapkan strategi yang dihasilkan dapat meningkatkan laba operasional dan daya saing rendang nyas dalam industri kuliner yang semakin kompetitif.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pada kegiatan ini dilakukan pada tanggal 9 Januari sampai 15 Januari 2025 di Kelurahan Sinapa Piliang. Kegiatan ini melibatkan 8 orang masyarakat, 1 orang pemilik, beserta kelompok sasaran. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan akan perencanaan laba yang akan diambil oleh pemilik usaha UMKM. Mahasiswa PKM memberikan sosialisasi mengenai anggaran-anggaran pada saat perencanaan laba. Yang disosialisasikan pada kegiatan ini adalah anggaran beban pokok penjualan.

Metode pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan melalui beberapa tahapan yaitu tahap awal dengan melakukan survei, cek lokasi, wawancara kepada pemilik usaha dan karyawan, merencanakan pelaksanaan kegiatan. Tahap pelaksanaan dilakukan diawali dengan sosialisasi materi kemudian memberikan contoh pembuatan anggaran dan praktik penyusunan anggaran beban pokok penjualan. Berikutnya dilakukan evaluasi atas kegiatan PKM melalui penilaian hasil penyusunan anggaran serta memberikan umpan balik atas penyusunan anggaran tersebut.

HASIL PEMBAHASAN

Tahap awal yaitu persiapan melalui wawancara dan pengidentifikasian kebutuhan dari pelaku usaha. Setelah kebutuhan tersebut diketahui, langkah selanjutnya adalah menjadwalkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tahap berikutnya adalah melaksanakan PKM yang mencakup sosialisasi materi serta metode penyusunan anggaran, diikuti dengan praktik pembuatan anggaran untuk beban pokok penjualan. Kemudian diadakan diskusi dan sesi tanya jawab mengenai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha. Tahap akhir adalah evaluasi yang bertujuan untuk memberikan penilaian dan umpan balik mengenai pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Kegiatan berikut mencakup pelatihan untuk menyusun anggaran yang baik dan terorganisir. Tim pengabdian akan menguraikan berbagai jenis biaya dan pengeluaran yang harus diperhitungkan dalam pembuatan anggaran beban pokok penjualan. Di fase ini, tim pengabdian akan memberikan ilustrasi penganggaran berdasarkan pengeluaran yang ada dalam laporan dan memberikan pelatihan untuk menyusun anggaran yang sesuai dan terstruktur. Selanjutnya, tim akan meminta peserta untuk membuat anggaran dengan merujuk pada contoh pembuatan anggaran yang relevan

dengan bisnis. Setelah peserta menyelesaikan pembuatan contoh anggaran, tim akan memberikan masukan dan perbaikan untuk meningkatkan kualitas. Berikut adalah dokumentasi dari kegiatan yang dilakukan:



Gambar 1: Pelaksanaan Sosialisasi

Sebagai data awal, penulis menyajikan data secara kumulatif mengenai biaya produksi variabel yang terjadi pada usaha rendang niyas pada tahun 2024 pada bulan November dan Desember diuraikan sebagai berikut :

Bahan Baku langsung:	
Daging 5kg	Rp. 800.000
Kelapa Utuh	Rp. 600.000
Bumbu	Rp. 50.000
Cabe	<u>Rp. 100.000</u>
Total Bahan Baku Langsung	Rp. 1.550.000
Tenaga kerja langsung	
Gaji karyawan	Rp. 2.400.000
2 x Rp.1.200.000	
Overhead variabel	
Biaya Listrik	Rp. 200.000
Biaya operasional	<u>Rp. 200.000</u>
Total biaya overhead variabel	Rp. 400.000

Tabel 1 : Biaya-biaya usaha

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui total biaya produksi variabel yaitu dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Bahan baku langsung	:Rp 1.550.000
Tenaga kerja langsung	:Rp2.400.000
Overhead variabel	: <u>Rp 400.000</u>
Total biaya produksi variabel	<u>:Rp 5.900.000</u>

Rendang Niyas Anggaran Beban Pokok Penjualan Untuk Bulan Yang Berakhir 31 Desember 2024

Bahan baku langsung yang digunakan	Rp. 1.550.000,-
Tenaga Kerja Langsung	Rp. 2.400.000,-
Overhead	<u>Rp. 400.000,-</u>
Biaya Produksi Yang dianggarkan	Rp. 5.900.000,-
Barang Jadi awal	<u>Rp. 1.084.000,-</u>
Beban pokok barang yang tersedia untuk dijual	Rp. 7.180.000,-
Dikurangi: Barang jadi akhir	<u>(Rp. 1.280.000,-)</u>
Beban pokok penjualan yang dianggarkan	<u>Rp. 5.900.000,-</u>

Berdasarkan perhitungan diatas yang dimasukkan dalam laporan anggaran beban pokok penjualan dapat diketahui bahwa rendang niyas menunjukkan biaya yang diharapkan dari barang yang akan dijual. Dengan ini rendang niyas dapat menunjukkan bahwa usahanya berhasil dalam mengelola berbagai aspek operasionalnya, termasuk penjualan, produksi dan pengeluarannya.

Anggaran beban pokok penjualan adalah rencana keuangan yang memproyeksi biaya yang akan dikeluarkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang akan dijual dalam suatu periode tertentu. Kegunaan anggaran ini yaitu membantu usaha mengontrol biaya produksi dan mengidentifikasi potensi efisiensi atau pemborosan dalam proses produksi.

Jadi anggaran beban pokok penjualan adalah komponen inti dalam perencanaan laba, pengusaha rendang niyas ini perlu memonitor dan mengendalikan beban pokok penjualan agar sesuai dengan target laba yang dicapai. Tanpa perencanaan yang baik pada beban pokok penjualan target laba bisa meleset akibat pengeluaran yang tidak terkendali.

KESIMPULAN

Berdasarkan sosialisasi dan pembahasan yang dilakukan oleh kelompok pada UMKM Rendang Niyas dapat kita tarik kesimpulan bahwasannya dengan melakukan pengabdian kepada masyarakat kita dapat lebih mendekatkan diri kepada masyarakat dan dapat melakukan hal positif.

Pengabdian kepada masyarakat yang memiliki UMKM dengan melakukan sosialisasi Perencanaan Laba ini dapat memberikan ilmu lebih kepada masyarakat mengenai modal yang diperlukan dan laba yang didapatkan dalam usaha UMKM. Perencanaan Laba ini dapat dilihat dengan beberapa metode Anggaran yang salah satunya yaitu Anggaran Beban Pokok Penjualan. Pengabdian kepada masyarakat tentang perencanaan laba ini bertujuan untuk memastikan usaha menghasilkan laba yang sesuai dengan tujuan keuangannya dan membantu menetapkan target laba yang realistis dan dapat tercapai.



DAFTAR PUSTAKA

- Anis Dwiasanti, dkk.(2024). Jurnal Pengabdian Masyarakat. Pelatihan Penyusunan Anggaran Penjualan pada UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang. Vol.2 No.2 Mei 2024: hal 48-58
- Asiah Neng, Yahya Adibah, Asti Eka Giovana, Permana Indra, Hidayat Nazwa Putri, Muarif Dede Samsul.(2024). Jurnal Pengabdian Masyarakat. Peningkatan Kompetensi UMKM dalam Penyusunan Anggaran Penjualan di Cikarang Pusat. Vol. 6, No. 2, Januari 2024, pp. 165-171
- Fitriana Avincennia Vindy, Kartika Mega Rianita.(2025). Jurnal Pengabdian Masyarakat. Pelatihan Penyusunan Anggaran Sederhana Sebagai Perencanaan Dan Pengendalian Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Desa Karanganyar Kabupaten Karawang. Volume 3, Nomor 1, Februari 2025 pp: 080-094
- Suaningsih Suci Nasehati, Nugraheni Agustina Prativi. (2024). Jurnal Pengabdian Masyarakat. Penyusunan Anggaran Komprehensif untuk UMKM Naik Kelas di Desa Sumberarum Kecamatan Tempuran. VOLUME 15 NOMOR 03 SEPT 2024: hall 543-549
- Wahyuti Sri, Yulidar Astri. M , Adnan Gandi. Parembang Elmayani. (2023). Jurnal Pengabdian Masyarakat. Pengenalan Dan Perhitungan BEP Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Pada UMKM Bidang Kuliner Di Samarinda. Vol. 1, No. 1 September 2020, Hal. 45-52