

Pengelolaan Working Capital pada UMKM Buah di Karawang

Pandu Adi Cakranegara¹

¹Universitas Presiden; Jl Ki Hajar Dewantara nomor 2, Jababeka, Bekasi

¹Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Presiden

e-mail: pandu.cakranegara@president.ac.id

Abstrak

UMKM penjual buah adalah salah satu penjual produk yang dibutuhkan masyarakat terutama untuk memenuhi kebutuhan gizi. Tantangan dari berjualan buah di daerah Karawang adalah buah harus didatangkan dari luar daerah yaitu dari daerah Bandung. Selain itu daerah Karawang yang panas juga mempercepat usia kematangan buah dan selanjutnya tingkat kebusukan buah. Buah yang tidak terjual sering kali menjadi beban bagi penjual buah di Karawang. Penelitian ini menerapkan ilmu manajemen dan rantai pasok untuk mengatasi masalah pengelolaan persediaan. Hasil dari analisa menunjukkan ada beberapa inefisiensi dalam pembelian dan pengelolaan persediaan. Karena itu penelitian ini mencoba menerapkan cara-cara yang dapat dengan sederhana diaplikasikan untuk melawan waste di UMKM buah di Karawang. Setelah saran penelitian ini diterapkan dan dievaluasi dua minggu kemudian, UMKM buah menyatakan bahwa terdapat pengurangan waste dan peningkatan keuntungan bersih.

Kata kunci: kos, administrasi, umkm buah

Abstract

SMEs selling fruit are sellers of products needed by the community, especially to meet nutritional needs. The challenge of selling fruit in the Karawang area is that the fruit must be imported from outside the area, namely from the Bandung area. In addition, the hot Karawang area also accelerates the age of fruit maturity and, subsequently, the level of fruit rot. Unsold fruit is often a burden for fruit sellers in Karawang. This research applies management and supply chain science to solve inventory management problems. The analysis results show that there are some inefficiencies in purchasing and inventory management. Therefore, this study tries to apply ways that can be applied to fight waste in fruit SMEs in Karawang. After this research suggestion was implemented and evaluated two weeks later, the fruit SMEs stated that there was a reduction in waste and an increase in net profit.

Keywords cost, administrasian, fruit seller SME

1. PENDAHULUAN

UMKM adalah usaha yang menantang terutama ketika berdagang barang perishable. Barang perishable adalah barang mudah busuk dan memiliki masa shelf life yang singkat. Salah satu barang yang memenuhi definisi ini adalah buah segar. Berbeda dengan toko buah dengan modal besar, pedagang buah UMKM tidak memiliki rak pendingin buah skala industri. Rak industri ini memiliki dua fungsi. Fungsi pertama adalah untuk menjaga keawetan buah dengan memberikan temperatur yang dingin untuk memperlambat proses pembusukan. Kedua adalah sebagai tempat untuk memajang buah-buahan.

Karena buah-buahan tersebut dalam kondisi yang segar maka akan menjadi lebih menarik bagi konsumen. UMKM yang memiliki modal terbatas tidak memiliki akses untuk membeli produk semacam rak pendingin. Akibatnya pedagang buah kecil memiliki buah yang matang lebih cepat dan busuk lebih cepat. Selain itu umumnya pedagang buah kecil memajang buah secara horisontal yang akan lebih memakan tempat.

Secara ekonomi pedagang buah kecil terpaksa memutar persediaannya lebih cepat. Konsekuensi dari perputaran persediaan yang lebih cepat adalah modal kerja yang dibutuhkan menjadi lebih tinggi (Irawan et al. 2021). Tingginya modal

kerja ini selanjutnya akan meningkatkan beban arus kas operasional yang selanjutnya akan mengurangi laba bersih UMKM (Purnamasari and Ramdani, 2020). Karena itu pedagang buah kecil memiliki profitabilitas yang kecil sehingga sulit untuk menyisihkan arus kas untuk berinvestasi pada aset yang mampu meningkatkan keuntungan jangka panjang seperti lemari pendingin.

Perusahaan akan dapat tumbuh berkembang jika memiliki laba yang tumbuh terus menerus. Namun pertumbuhan laba ini dipengaruhi oleh seberapa besar porsi dari laba bersih yang diinvestasikan kembali ke dalam perusahaan. Ini yang disebut dengan tingkat retensi. Semakin tinggi tingkat retensi maka akan semakin tinggi juga pertumbuhan perusahaan. Terdapat trade off antara tingkat retensi dengan jumlah laba yang dibagikan ke pemilik usaha. Semakin tinggi laba yang diinvestasikan ulang maka semakin sedikit laba yang tersedia untuk dibagikan kepada pemilik usaha. Sebaliknya semakin tinggi laba yang diberikan kepada pemilik usaha maka semakin sedikit laba yang tersedia untuk diinvestasikan ulang (Jaurino & Setiawan, 2021).

Perusahaan akan menggunakan untuk laba yang diinvestasikan ulang untuk belanja modal (capital expenditures) atau meningkatkan likuiditas (working capital). Aset produktif yang dibeli oleh perusahaan berguna untuk meningkatkan skala operasional perusahaan. Dengan semakin tingginya skala perusahaan maka kos barang per unit menjadi makin rendah sebab kos barang per unit terdiri dari jumlah biaya tetap dibagi dengan jumlah barang yang diproduksi (Upadhyay and Smith, 2020).

$$\text{Cost per unit} = \frac{\text{Total Fixed Capital}}{\text{Quantity Produced}}$$

Ini artinya perusahaan dengan aset yang lebih produktif akan memiliki kos yang lebih rendah. Namun untuk membeli aset tetap dengan kapasitas yang lebih besar diperlukan investasi yang lebih besar (Harish & Hartanti, 2021).

Selain aset tetap, hal lain yang perlu dikelola perusahaan adalah modal kerja. Modal kerja terdiri dari perputaran kas menjadi persediaan menjadi piutang hingga kembali menjadi kas. Semakin cepat perputaran ini terjadi maka akan semakin banyak arus kas yang dimiliki oleh perusahaan (Lestingsih et al, 2021). Dalam praktiknya terdapat beberapa tantangan dalam perputaran ini. Pertama, tidak semua

persediaan yang dibeli dapat dijual. Kedua, tidak semua penjualan berupa kas, melainkan sebagian dapat berupa piutang. Tidak semua piutang ini dapat tertagih. Jadi ketika ada persediaan yang tidak terjual maka persediaan tersebut akan menjadi aset yang menumpuk di gudang perusahaan. Ketika piutang tidak tertagih maka perusahaan akan menanggung piutang tidak tertagih yang selanjutnya akan mengurangi aset perusahaan. Jadi ketika terjadi friksi yang menyebabkan perputaran tidak berjalan optimum maka perusahaan akan menderita kerugian (Garcia and Martinez, 2007).

$$\text{Cash Conversion Cycle} = \frac{\text{Days Sales Outstanding} + \text{Days Inventory Outstanding} - \text{Days Payable Outstanding}}$$

Jadi urutan dalam pengelolaan manajemen perusahaan adalah pertama perusahaan perlu mengelola modal kerjanya karena ini terkait dengan pengelolaan likuiditas yang seumpama darah dari perusahaan. Kedua perusahaan perlu mengutilisasi asetnya. Dan ketiga adalah perusahaan perlu bertumbuh dalam jangka panjang. Modal kerja berbicara tentang manajemen operasional perusahaan, pengelolaan aset berbicara tentang manajemen jangka pendek dan pertumbuhan berbicara tentang manajemen jangka panjang.

Ketika suatu usaha dapat mengelola modal kerjanya sehingga modal kerjanya memberikan surplus arus kas maka perusahaan akan dapat masuk ke level selanjutnya yaitu mengakumulasi aset (. Setelah perusahaan memiliki aset yang memungkinkannya untuk menjadi efisien dan produktif maka selanjutnya perusahaan dapat memiliki pertumbuhan yang berkesinambungan (Vicente et al, 2020).

Pengelolaan modal terkait dengan tiga hal yang penting dalam perputaran modal kerja internal yaitu persediaan, piutang dan pengelolaan utang (Hafizah, 2021). Ketiga akun ini memiliki cara yang berbeda dalam pengelolaannya. Persediaan dalam perusahaan besar dikelola sehingga jumlahnya optimum yang berarti tidak terlalu banyak hingga mengorbankan arus kas yang bisa dialokasikan untuk hal lain dan tidak terlalu sedikit sehingga dapat terjadi kekurangan persediaan. Piutang ini terkait bagaimana perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan memberikan keringanan bagi pembeli. Konsekuensi dari memberikan piutang adalah kemunculan piutang tidak tertagih. Piutang tak

menerapkan metode persediaan modern seperti metode antrean atau sejenisnya melainkan memberikan dasar manajemen persediaan yang baik (Hanif et al, 2019).

Pertama yang menjadi perhatian peneliti adalah bagaimana mengurangi buah yang tidak terjual dan mengelola buah yang tidak terjual. Salah satu kunci dalam manajemen persediaan adalah membeli persediaan dalam jumlah yang optimum. Namun dalam hal ini terdapat constraint yaitu jika pick up yang disewa tidak dipenuhi dengan persediaan maka pembelian tidak akan menjadi efisien. Alternatif yang diberikan peneliti adalah waktu akuisisi persediaan. Berdasarkan pengamatan peneliti, waktu di mana banyak terjadi pembelian adalah pada akhir pekan. Oleh karena itu idealnya pembelian persediaan baiknya dilakukan menjelang akhir pekan. Ini akan memberikan waktu yang lebih panjang bagi buah untuk bisa terjual.

Saran kedua yang dibelikan oleh peneliti adalah pengelolaan terhadap persediaan yang menjelang rusak. Tentu saja buah yang sudah rusak atau busuk tidak dapat digunakan untuk hal lain selain dibuang. Yang dapat dilakukan adalah untuk mengelola buah yang menjelang busuk atau yang sudah terlalu matang. Buah yang sudah terlalu matang akan mulai mengalami proses pembusukan. Proses ini biasanya hanya terjadi pada satu bagian buah saja. Oleh karena itu ada dua pilihan. Pertama buah dapat dijual dengan potongan harga. Kedua bagian yang rusak dapat dipotong dan buah kemudian dapat dikemas dengan plastik kemas food grade yang harganya terjangkau. Dengan dua alternatif ini maka walaupun keuntungan pedagang buah berkurang namun waste dari barang tidak laku akan berkurang.

Peneliti mendiskusikan saran-saran ini dengan pedagang buah. Dari hasil diskusi maka pedagang akan mencoba menerapkan pendekatan ini pada waktu dua minggu ke depan.

Setelah dua minggu berlalu peneliti kembali ke tempat pedagang buah untuk melihat penerapan dari saran peneliti. Berdasarkan laporan dari pedagang buah, tingkat buah yang terbuang bisa diminimalkan bahkan tidak ada satu pun buah yang secara utuh terbuang. Ketika ada buah yang sudah mulai sebagian busuk maka pedagang buah membuang bagian busuk dan mengemasnya dengan plastik food grade. Jika buah sudah mulai menunjukkan tanda-tanda terlalu matang maka pedagang buah langsung menjualnya dengan harga diskon dan rupanya ini juga disambut baik pembeli.

Dengan mengurangi waste ini maka perlahan tingkat keuntungan pedagang buah pulih dan kini setiap minggu pedagang membukukan laba positif. Selanjutnya pedagang buah menyisihkan sebagian dari labanya untuk ditabung guna membeli lemari pendingin berukuran kecil. Harapannya dengan adanya lemari pendingin tersebut dapat digunakan untuk menyimpan buah agar tidak cepat busuk sehingga dapat dijual pada akhir pekan berikutnya.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini berusaha menerapkan teknik pengelolaan modal kerja yang modern ke pedagang buah UMKM. Walaupun tidak semua teknik dapat diterapkan mengingat keterbatasan dari subjek penelitian namun prinsip dari ilmu pengelolaan modal kerja dan akumulasi aset dapat diterapkan secara sederhana sehingga memberikan manfaat yang nyata pada subjek penelitian.

5. SARAN

Ke depannya penelitian pendampingan UMKM bisa diterapkan pada UMKM yang lainnya. Sifat pendampingan UMKM merupakan pendampingan yang intensif dan skala kecil namun demikian dampaknya dapat dirasakan oleh UMKM yang didampingi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih ke Universitas Presiden yang telah mendukung pengabdian masyarakat ini. Penulis berterima kasih kepada UMKM buah Karawang yang telah memberikan kepercayaan kepada penulis untuk melakukan studi dan pengabdian masyarakat di tempatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Arifin, N., Mukoffi, A., & Soebagio, S. A. (2020). *Analisis Arus Kas Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada CV. Putri Alin Jaya* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tunggaladewi).

- [2] García Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2007). Effects of working capital management on SME profitability. *International Journal of managerial finance*.
- [3] Hafizah, E. (2021). PROSEDUR PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENYELESAIKAN MASALAH SIKLUS PENERIMAAN KAS DAN PENGELUARAN KAS PADA UMKM OTAK KOPI DI KOTA TULUNGAGUNG. *JURNAL AKUNTANSI DAN INVESTASI*, 6(1), 16-28.F
- [4] Hanif, H., Mulyani, M., Karya, S., & Brandinie, M. (2019). Aspek Psikologi Pendelegasian Manajemen dan Manajemen Biaya Pabrik Roti “Yes” di UPK PIK Pulo Gadung Jakarta Timur. *ACADEMICS IN ACTION Journal of Community Empowerment*, 1(1), 20-26.
- [5] Harish, I. N., & Hartanti, D. (2021). Penerapan Manajemen Biaya untuk Pengelolaan Sumber Daya. *Jurnal Riset dan Aplikasi: Akuntansi dan Manajemen*, 5(1), 93-108.
- [6] Herdiansyah, H. (2010). Metodologi penelitian kualitatif untuk ilmu-ilmu sosial. Jakarta: Salemba Humanika, 8.
- [7] Irawan, M. A., Saepulloh, A., & Pardede, M. L. (2021). PENERAPAN METODE COST REDUCTION TERHADAP BAHAN BAKU PEDAGANG KULINER MINUMAN ES TELER. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 14(2), 329-336.
- [8] Jaurino, J., & Setiawan, A. (2021). UPAYA PEMULIHAN PEROLEHAN LABA UMKM MELALUI MANAJEMEN BIAYA DAN STRATEGI PEMASARAN DIMASA COVID-19. *JANAKA: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT KEWIRAUUSAHAAN INDONESIA*, 2(1), 20-28.
- [9] Kurniasari, W., HARSONO, R. D. B., Sasmito, W. D., WIDYANTO, M., & PRESTIANTO, B. (2021). PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK DAN MANAJEMEN BIAYA PADA USAHA MIKRO DAPUR IDAMAN TEMBALANG SEMARANG.
- [10] Lestingsih, A. S., Ratiyah, R., Bahri, S., Salsabila, N., & Yuliyana, T. (2021). Pentingnya Mengelola Kestabilan Arus Kas Di Era New Normal Pada Asosiasi UMKN Naik Kelas Provinsi DKI Jakarta. *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 39-43.
- [11] Purba, M., Marsela, A., Mustika, R., Subakti, R., Khairani, S., & Suwardi, A. B. (2020). Potensi POTENSI PENGEMBANGAN AGROFORESTRI BERBASIS TUMBUHAN BUAH LOKAL. *Jurnal Ilmiah Pertanian*, 17(1), 27-34.
- [12] Purnamasari, H., & Ramdani, R. (2020). Implementasi Program Pengembangan Kewirausahaan Dinas Koperasi dan UMKM dalam Meningkatkan Kualitas SDM Pelaku Koperasi dan UMKM di Kabupaten Karawang. *Jurnal Politikom Indonesia*, 5(1), 85-98.
- [13] Putri, W. C., Lindawati, L., Anggraini, A., Hanah, S., & Indawati, I. (2021). MENCIPTAKAN UMKM HANDAL MELALUI TERTIB LAPORAN KEUANGAN. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen*, 2(3), 108-115.
- [14] Upadhyay, S., & Smith, D. G. (2020). Cash, cash conversion cycle, inventory and covid-19. *Journal of Health Care Finance*.
- [15] Vicente Rosa, A., Sulistyowati, Y., & Soebagio, S. A. (2020). *Penyusunan Dan Penyajian Laporan Keuangan Menggunakan Metode Cash Basic Pada Umkm UD. Putra Dasrim* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi).