

Pelatihan Manajemen Keuangan pada UMKM Produk Olahan Nanas di Desa Babadan Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri

(Financial Management Training on Pineapple Processed Product by MSMEs in Babadan Village, Ngancar District, Kediri Regency)

Nastiti Winahyu*, Ferica Agustin, Sandra Dwi Angesti

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Kediri, Jalan Sersan Suharmaji no 38,
Kota Kediri, Jawa Timur 64128.

*Penulis Korespondensi: nastiti.winahyu@uniska-kediri.ac.id

Diterima September 2021/Disetujui Agustus 2022

ABSTRAK

Nanas (*Ananas comosus* (L.) Merr.) merupakan salah satu komoditas unggulan pertanian di Desa Babadan, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri. Pemanfaatan nanas yang tidak masuk dalam *grade* penjualan dari ukuran maupun tingkat kematangan mendorong masyarakat untuk mengusahakan produk olahan berbasis komoditas nanas. Pengembangan usaha dapat didukung dengan penyediaan pembiayaan dari koperasi setempat yaitu Koperta Langgeng Mulyo. Calon tenant koperasi yaitu Ibu-ibu yang tergabung dalam program Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dijalankan meliputi sari, dodol, dan selai nanas. Permasalahan yang dihadapi oleh peserta antara lain belum ada aktivitas pencatatan keuangan dan evaluasi kelayakan kondisi usaha, sehingga pelatihan manajemen keuangan menjadi solusi. Kegiatan diikuti oleh 20 peserta dengan materi sosialisasi pentingnya manajemen keuangan dan persediaan, kelayakan usaha, serta strategi memasuki pasar modern. Hasil evaluasi menunjukkan rata-rata pengetahuan peserta meningkat dari 48% (*pre-test*) menjadi 75% (*post-test*).

Kata kunci: manajemen keuangan, nanas, olahan, UMKM

ABSTRACT

Pineapple (*Ananas comosus* (L.) Merr.) is one of the leading agricultural commodities in Babadan Village, Ngancar District, Kediri Regency. The use of pineapples that are not included in the sales grade in terms of size and maturity level encourages people to seek processed products based on pineapple commodities. Business development can be supported by providing financing from a local cooperative, namely Koperta Langgeng Mulyo. Prospective tenants of cooperatives are Family Welfare Development (PKK) members. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) that are run include juice, dodol, and pineapple jam. Problems by participants included no financial recording activity and evaluation of the feasibility of business conditions, so financial management training became the solution. The activity was attended by 20 participants with material on socializing the importance of financial and inventory management, business feasibility, and strategies to enter the modern market. The results of the evaluation showed that the average knowledge of the participants increased from 48% (*pre-test*) to 75% (*post-test*).

Keywords: financial management, pineapple, processed, MSME

PENDAHULUAN

Nanas (*Ananas comosus* (L.) Merr) merupakan salah satu komoditas unggulan pertanian di bidang hortikultura dengan nilai ekonomi yang tinggi. Pengembangan komoditas ini menjadi perhatian bagi pemerintah dalam pembangunan ekonomi pedesaan. Walaupun bukan tanaman asli Indonesia, komoditas nanas dapat dikembangkan di daerah pedesaan dengan produktivitas tinggi (Casdimin *et al.* 2020). Kecamatan Ngancar merupakan sentra produksi

nanas di Kabupaten Kediri. Mayoritas nanas yang dibudidayakan, yaitu jenis Simplex dan Queen dengan kultivar lokal. Masyarakat sekitar mengenalnya dengan nama *Smooth Cayenne* (kultivar Pasir Kelud 1 atau PK-1) dan Madu Kelud (MK) dengan rasa manis dan ukuran buah lebih besar (Suryanto *et al.* 2020). Namun saat musim panen raya, harga jual nanas segar rendah. Hal ini terjadi karena hasil panen melimpah, masa simpan pendek, sedangkan tingkat konsumsi tidak sebanding dengan hasil produksi (Winahyu *et al.* 2022). Ketersediaan

nanas yang belum terserap oleh pasar mendorong masyarakat sekitar mengusahakan produk-produk olahan berbasis komoditas nanas. Selain itu, pemanfaatan bahan baku dapat memanfaatkan buah nanas dengan ukuran dan tingkat kematangan yang tidak masuk kedalam *grade* penjualan. Hal ini ditujukan untuk efisiensi dan pemanfaatan sumber daya agar lebih optimal. Nanas umumnya dikonsumsi dalam bentuk buah segar tetapi dapat juga dikonsumsi dalam bentuk jus atau produk olahan seperti dodol, dan selai nanas (Nofriati 2013; Chaudhary *et al.* 2019; Yadi *et al.* 2020).

Pengolahan nanas menjadi produk olahan dapat menghasilkan pendapatan tambahan bagi masyarakat sekitar. Ibu rumah tangga yang berada di Kecamatan Ngancar tergabung pada Program Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Salah satu program pembinaan yang diberikan adalah meningkatkan kemampuan usaha dalam bentuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Pembinaan ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan keluarga. Selain itu, terbentuknya UMKM membantu penyerapan tenaga kerja. UMKM berperan dalam peningkatan dan pertumbuhan ekonomi keluarga. Keluarga diharapkan mampu bertahan diberbagai situasi supaya tercapai kesejahteraan masyarakat (Kadeni & Sriyani 2020).

Program PKK yang berjalan di Kecamatan Ngancar bekerjasama pula dengan KOPERTA "Langgeng Mulyo", sebagai salah satu penyedia layanan simpan pinjam untuk pengembangan usaha. Pengembangan usaha tidak terlepas dari adanya manajemen keuangan yang baik. Manajemen keuangan memberikan informasi keuangan dalam perjalanan usaha. Manajemen keuangan yang baik membuka peluang UMKM dalam akses sumber pembiayaan di Koperta Langgeng Mulyo. Laporan keuangan merupakan salah satu syarat yang harus dimiliki calon tenant koperasi. UMKM yang semakin berkembang dituntut untuk menyediakan laporan keuangan sesuai dengan standar agar memudahkan dalam perencanaan dan pelaksanaan usaha (Dipayanti *et al.* 2020).

Salah satu permasalahan UMKM di Kecamatan Ngancar yaitu pelaporan keuangan antara lain belum ada aktivitas pencatatan keuangan hanya mengandalkan ingatan, belum ada pengalaman dalam mempraktikkan manajemen keuangan sederhana, dan belum dilakukan evaluasi kelayakan kondisi usaha. Hal ini menyebabkan belum diketahui tingkat keuntungan usaha dan

masih kesulitan dalam persyaratan pembiayaan. Pengelolaan keuangan yang baik menjadi faktor kunci dalam keberhasilan atau kegagalan UMKM (Savitri & Saifudin 2018). Pengelolaan keuangan perlu dipahami dan menjadi penting dalam meningkatkan perekonomian keluarga secara berkelanjutan (Octovian *et al.* 2020). Oleh sebab itu, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan wawasan baru mengenai manajemen keuangan dan persediaan untuk usaha yang digeluti khususnya produk olahan berbasis komoditas nanas. Selain itu, peserta dapat menetapkan harga dan strategi supaya memiliki keuntungan yang maksimal dan dapat menembus pasar modern.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Lokasi dan Partisipan

Kegiatan pelatihan dilakukan di Desa Babadan, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri pada bulan Agustus 2021. Kegiatan ini diikuti oleh 20 peserta yang merupakan para calon tenant anggota Koperta Langgeng Mulyo. Peserta kegiatan terdiri dari petani, ibu rumah tangga, dan wirausaha produk olahan nanas. Seluruh peserta tergabung dalam Program PKK di Desa Babadan, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri.

Bahan dan Alat

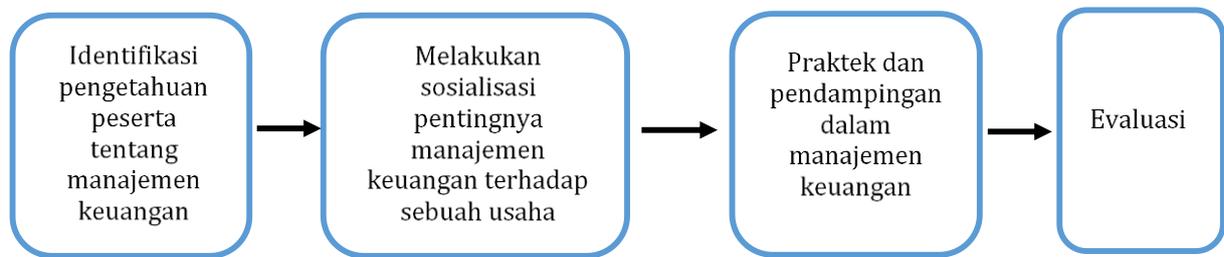
Bahan yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi buku kas, alat tulis, dan contoh produk olahan nanas. Peralatan yang dibutuhkan yaitu *MS Office (Word, Excel, dan Power Point)* sebagai alat bantu dalam pembuatan materi, kuisisioner, dan kelengkapan lainnya. Kegiatan ini juga menggunakan alat bantu proyektor untuk menampilkan materi. Selain itu, koordinasi mulai dari tahap persiapan hingga evaluasi dengan peserta kegiatan menggunakan aplikasi *Whatsapp Group*.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang digunakan terlihat pada Gambar 1.

- Persiapan dan identifikasi pengetahuan peserta tentang manajemen keuangan

Tahap persiapan diawali dengan pertemuan antara pendamping dan koordinator peserta. Pertemuan membahas waktu, lokasi, penyiapan alat dan bahan serta metode pendampingan yang



Gambar 1 Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.

sesuai dengan tujuan kegiatan. Setelah disepakati, pendamping akan mengidentifikasi pengetahuan peserta pada materi manajemen keuangan secara umum pada awal kegiatan. Identifikasi dilakukan dengan memberikan *pre-test* kepada peserta pelatihan. Pemberian *pre-test* dilakukan secara verbal dengan menanyakan beberapa pertanyaan. Hasil *pre-test* diperoleh dari persentase jawaban seluruh peserta pelatihan.

- Sosialisasi terkait manajemen keuangan usaha

Tahapan sosialisasi dilakukan untuk mengetahui persoalan yang sedang dihadapi serta memotivasi peserta akan pentingnya manajemen keuangan dalam sebuah usaha. Manfaat yang diperoleh peserta adalah keuangan lebih tertata, lebih mengetahui detail pemasukan dan pengeluaran serta laba rugi. Materi diberikan menggunakan metode ceramah yang dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi. Selain itu, peserta juga mendapat materi terkait manajemen persediaan dan strategi keuangan dalam menembus pasar modern. Sosialisasi berlangsung selama 4 hari mulai pukul 08.30–10.30 WIB secara interaktif. Peserta dapat bertanya langsung dan membagikan pengalaman yang telah dialami selama menjalankan usaha.

- Praktik dan pendampingan dalam manajemen keuangan

Setelah peserta mendapatkan materi sosialisasi, peserta diperkenalkan cara mencatat keuangan yaitu pembukuan sederhana. Pencatatan tersebut bertujuan untuk mengetahui pemasukan dan pengeluaran serta untuk mengetahui laba rugi usaha yang dijalankan. Selain itu peserta juga diajarkan bagaimana mengelola persediaan produk yang masih ada dan sudah terjual. Pendampingan dilakukan dengan cara memantau pencatatan keuangan yang telah dilakukan oleh peserta yang sebelumnya belum melakukan pembukuan secara mendetail. Praktek dan pendampingan

dilaksanakan secara langsung setelah sosialisasi dilakukan setiap harinya sesuai dengan materi yang diberikan. Pada hari pertama, peserta diminta untuk merinci pemasukan dan pengeluaran usaha yang telah dijalankan. Hasil pencatatan didiskusikan bersama dan dilengkapi pada hari kedua dan hingga hari keempat. Peserta juga dapat berkonsultasi dengan pendamping melalui aplikasi Whatsapp.

- Evaluasi

Evaluasi diperlukan untuk mengetahui kemampuan peserta memahami materi yang disampaikan dan yang telah dipraktekkan dengan cara tanya jawab dan diskusi. Tim pengabdian melakukan diskusi dengan peserta terkait kesulitan dalam tahap pencatatan keuangan. Setelah mengetahui kendala yang dihadapi, diberikan solusi praktis dalam mengatasi kendala tersebut. Evaluasi dilengkapi dengan pertanyaan *post-test*, dimana peserta menjawab pertanyaan yang sama dengan pertanyaan *pre-test*. Peningkatan pengetahuan peserta dapat dilihat dari persentase jawaban benar yang lebih besar dari sebelumnya.

Metode Pengumpulan, Pengolahan dan Analisis Data

Tolak ukur keberhasilan kegiatan pengabdian tentang pelatihan manajemen keuangan di Desa Babadan, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri adalah peningkatan kemampuan peserta dalam memahami materi yang telah disampaikan lalu dipraktekkan. Peserta mengetahui ilmu mengenai manajemen keuangan dan persediaan untuk usaha yang digeluti khususnya produk olahan berbasis komoditas nanas. Peserta diharapkan dapat menetapkan harga dan strategi dalam menembus pasar modern. Data dikumpulkan melalui proses tanya jawab pada *pre-test* dan *post-test* secara verbal. Selanjutnya, analisis data akan dijelaskan dengan menggunakan analisis deskriptif yang menggambarkan kegiatan pelatihan. Selain itu, hasil olah data digambarkan melalui analisis

kuantitatif dalam bentuk persentase capaian pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Mitra

Komoditas nanas mulai berkembang di Kecamatan Ngancar melalui swadaya beberapa kelompok tani yaitu koptan Loh Jinawi, Tani Jaya, Tani Mulyo dan Rukun Tani (Astoko, 2021). Gabungan kelompok tani tersebut bernama Koperta Langgeng Mulyo. Koperasi tani yang resmi berbadan hukum pada tanggal 25 Agustus 1999 dengan No.271/BH/KDK.13.17/VIII/1999 memiliki tujuan untuk mewujudkan peningkatan kesejahteraan para anggotanya. Saat ini, unit bisnis koperasi antara lain kios pertanian, swalayan, dan unit simpan pinjam. Seluruh masyarakat sekitar dapat memanfaatkan layanan yang tersedia di kios pertanian dan swalayan. Unit simpan pinjam melayani kebutuhan anggota dalam penyediaan modal usaha tani maupun perdagangan.

Anggota koperasi dapat mengakses pembiayaan usaha dengan beberapa persyaratan, salah satunya dengan pelaporan keuangan. Namun, tidak semua anggota telah melakukan manajemen keuangan yang baik, sehingga Koperta melakukan kerjasama dengan institusi pendidikan yaitu Pusat Kajian dan Inkubasi Bisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri untuk memberikan pelatihan manajemen keuangan. Calon tenant yang dipilih sebagai peserta kegiatan adalah anggota PKK Desa Babadan, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri sebanyak 20 peserta. Anggota PKK Desa Babadan aktif dalam beberapa kegiatan sehingga diharapkan dapat menyerap pelatihan secara efektif.

Kegiatan Sosialisasi

Sosialisasi ini dilakukan untuk menambah wawasan tentang pengabdian yang akan dilakukan dan kegiatan yang akan disosialisasikan untuk menambah wawasan mengenai konsep dasar dari manajemen keuangan. Penjelasan dimulai dengan memberikan pengertian, konsep-konsep, manfaat dari manajemen keuangan dalam dunia usaha. Selain itu, sosialisasi juga membahas terkait manajemen persediaan dan strategi keuangan untuk menembus pasar modern. Sebelum sosialisasi dilakukan, 20 peserta melewati tahapan identifikasi pengetahuan tentang materi yang akan disampaikan.

Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa 70% responden mengetahui wawasan manajemen keuangan, 65% responden mengetahui cara menetapkan harga jual, 50% responden mengetahui wawasan manajemen persediaan, 55% responden mengetahui strategi maksimisasi keuntungan dan 30% mengetahui strategi menembus pasar modern. Penjelasan mengenai manajemen keuangan, manajemen persediaan, strategi keuangan untuk menembus pasar modern diharapkan bisa membantu peserta dalam mengelola usaha yang dijalankan (Gambar 2).

Materi pertama meliputi latar belakang, cara melakukan dan komponen dalam manajemen keuangan sederhana. Manajemen keuangan merupakan seluruh aktivitas yang dilakukan oleh UMKM/usaha untuk memperoleh dana usaha dan bagaimana cara menggunakan dana usaha secara efisien. Manajemen keuangan dari masing-masing usaha dapat berbeda tergantung dengan tingkat pendapatan yang dihasilkan (Sukmawati *et al.* 2020). Hal ini penting untuk merencanakan, mengelola, mengawasi, dan menganalisa usaha yang dijalankan menguntungkan atau rugi. Cara melakukan manajemen keuangan sederhana, yaitu melalui pencatatan keuangan atau sering disebut dengan pembukuan. Komponen yang termasuk meliputi debit, kredit dan saldo. Peserta juga diberikan wawasan terkait biaya tetap dan variabel. Wawasan ini bertujuan peserta dapat mengidentifikasi investasi dan barang habis pakai.

Selain itu, materi juga membahas terkait penetapan harga jual produk dan kelayakan usaha dari produk olahan berbasis nanas. Pengolahan nanas segar menjadi berbagai macam produk olahan dapat meningkatkan nilai jual produk (Helilusiatiningsih *et al.* 2022). Adapun dalam manajemen keuangan juga memperhatikan penggunaan modal secara sendiri dan tidak bercampur dengan kebutuhan rumah tangga. Beberapa usaha dapat kehabisan



Gambar 2 Pelatihan manajemen keuangan sederhana.

modal tanpa mengetahui alokasi dikarenakan keuangan usaha yang tidak pisah dengan keuangan keluarga (Istiyanti *et al.*, 2018). Dalam sosialisasi ini peserta berdiskusi dengan nara sumber tentang apa saja yang harus dipersiapkan untuk memulai pencatatan pemasukan dan pengeluaran. Diskusi juga dilanjutkan dengan topik bahasan kapan usaha bisa untung atau rugi dan konsep penetapan harga yang harus memperhatikan pasar, lokasi penjualan, pesaing, dan lain sebagainya. Pada akhir materi diperoleh hasil peningkatan pengetahuan peserta dalam materi manajemen keuangan menjadi 85% dan 75% responden mengetahui cara menetapkan harga jual.

Materi kedua membahas terkait pengelolaan keuangan pada bagian manajemen persediaan. Hal ini penting untuk disosialisasikan karena persediaan dalam usaha olahan paling besar ada di komponen bahan bahan yang digunakan. Selain itu ada pula biaya persediaan seperti biaya pemesanan dan penyimpanan. Kalau terlalu lama disimpan dan tidak terpakai bisa jadi bahan akan rusak, sehingga risiko biaya yang dibebankan. Saat panen raya, ketersediaan nanas yang melimpah dapat diolah menjadi berbagai macam produk agar tahan lebih lama. Pemanfaatan nanas juga bisa berasal dari nanas segar yang kecil dan terlalu matang. Hal ini bertujuan untuk pemanfaatan sumber daya dan efisiensi bahan baku (Winahyu *et al.* 2022). Manajemen persediaan dilakukan pula saat usaha sudah berkembang dan permintaan nanas segar tinggi sehingga pasokan bahan baku terbatas. Oleh karena itu, manajemen persediaan harus dikelola dengan baik agar pesanan bisa terpenuhi. Hasil *post-test* menunjukkan pemahaman peserta kegiatan pada materi manajemen persediaan sebesar 80%.

Materi ketiga mencakup strategi mencapai keuntungan maksimal dan menembus pasar modern dari usaha olahan nanas. Peluang bisnis dari produk olahan nanas besar karena bahan baku melimpah, mudah dibuat, serta produk yang diminati oleh masyarakat. Diskusi juga membahas permintaan produk-produk olahan nanas yang meningkat pada hari raya. Peningkatan penjualan juga diperoleh dari penjualan di lokasi kawasan wisata, mengingat Desa Babadan berada pada lereng wisata Gunung Kelud. Permintaan penjualan akan meningkat apabila konsumen puas terhadap produk. Konsumen yang puas akan mengajak orang lain untuk mengkonsumsi produk tersebut (Arini *et al.* 2021). Apabila usaha telah berjalan, target

pasar diharapkan dapat menembus lingkup pasar modern. Salah satu cara selain mempertahankan rasa adalah kemasan produk. Sari nanas yang beredar di daerah wisata Gunung Kelud memiliki kemasan yang kurang menarik sehingga penjualan tidak maksimal (Ramadani *et al.* 2020). Materi yang diberikan meliputi cara pengemasan, merek, label, garansi hingga pelayanan.

Usaha dikatakan untung apabila permintaan/ penjualan tinggi dan kontinu dengan harga yang ditetapkan. Pemilihan strategi harga dan keuangan menjadi penting, yang pertama harga tinggi laba maksimal, atau yang kedua, harga produk lebih rendah laba lebih sedikit namun penjualan tinggi. Jadi harus dikelola, berapa produk yang menggunakan strategi pertama dan berapa produk yang menggunakan strategi kedua. Kalau di pasar modern atau tempat wisata strategi pertama dapat digunakan, sedangkan strategi kedua bisa kita terapkan pasar atau lingkungan terdekat. Secara umum, strategi kedua lebih banyak diterapkan untuk produk-produk UMKM. Post-test dilakukan kembali dengan hasil sebesar 70% peserta memahami strategi maksimisasi keuntungan dan 75% mengetahui strategi menembus pasar modern (Gambar 3).

Secara keseluruhan, peserta sosialisasi manajemen keuangan sangat antusias dalam mengikuti kegiatan. Narasumber dan peserta aktif berdiskusi terkait hal-hal yang kurang dipahami sehingga narasumber maupun tim pengabdian dapat memberikan penjelasan lebih lanjut sesuai dengan kebutuhan peserta.

Kegiatan Praktek Manajemen Keuangan

Setelah peserta mendapatkan materi sosialisasi, peserta melakukan praktek manajemen keuangan dengan cara pembukuan sederhana. Pembukuan bertujuan untuk mengetahui pemasukan dan pengeluaran serta laba rugi usaha yang dijalankan. Kegiatan praktik manajemen



Gambar 3 Pemaparan materi strategi keuangan dalam menembus pasar modern.

keuangan dilakukan oleh peserta dilakukan pada pembuatan buku kas. Praktek dimulai dengan pengetahuan macam-macam bukti traksaksi, pencatatan, hingga pengisian kolom nomor, tanggal, debit, kredit dan saldo. Peserta menuliskan transaksi di buku nota lalu menuliskan transaksi di buku kas yang telah disiapkan oleh tim pengabdian. Pendampingan dilakukan pula dengan cara mendampingi peserta dalam pencatatan pada buku nota dan buku kas yang telah dibuat serta pemindahan transaksi ke dalam buku kas yang baik dan benar. Peserta juga diberikan pengarahan dan contoh agar setiap transaksi yang dilakukan langsung di masukan kedalam buku kas agar keuangan terperinci.

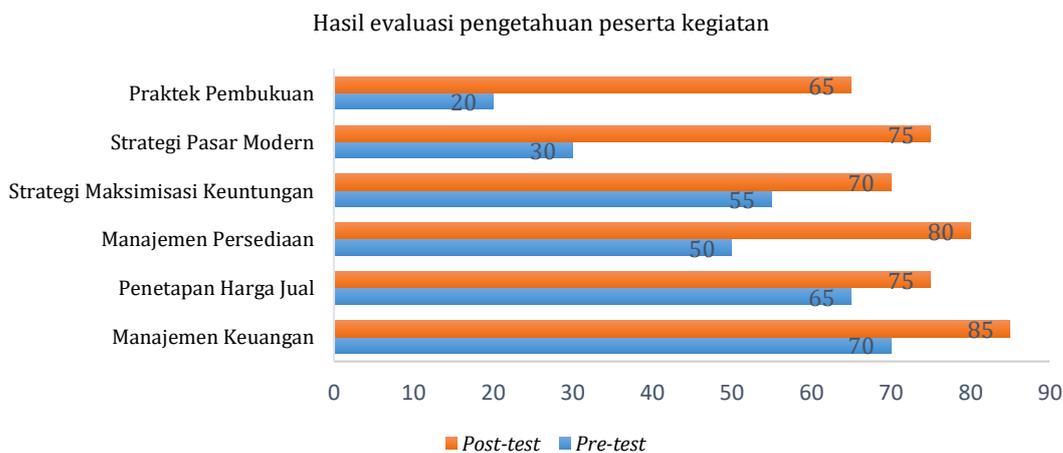
Kegiatan praktek pembukuan dilakukan secara langsung oleh narasumber dan peserta. Komponen materi yang dipraktekkan oleh peserta, yaitu pembuatan nota transaksi, pengisian kolom tanggal, pengisian kolom keterangan, debit, kredit, dan saldo. Kegiatan praktek memberikan dampak yang positif bagi peserta kegiatan. Karena dengan adanya pendampingan secara langsung ini peserta dapat bertanya atau mendiskusikan apa yang peserta belum pahami dalam manajemen keuangan tersebut. Adanya pendampingan secara langsung peserta dapat memahami lebih mendalam tentang manajemen keuangan. Usaha akan mendapat kinerja yang lebih baik dan bersaing apabila mampu menjalankan manajemen keuangan, yaitu informasi akuntansi (Kusumawati 2019).

Kegiatan praktek manajemen keuangan dilakukan setiap hari setelah kegiatan sosialisasi dijalankan. Di awal pertemuan, hanya 20% peserta yang sudah melakukan praktek pembukuan keuangan pada usaha yang dijalankan. Setelah

materi disampaikan, peserta mempraktekkan dan hasil pencatatan didiskusikan bersama dan dilengkapi pada hari kedua dan hingga hari keempat. Tahap akhir dari kegiatan adalah evaluasi. Pada tahap ini tim pengabdian melakukan pengecekan terhadap pembukuan yang dilakukan oleh peserta. Selain itu, peserta dapat berdiskusi dan mengutarakan kendala yang dialami pada manajemen keuangan. Peserta juga dapat berkonsultasi dengan pendamping melalui aplikasi Whatsapp. Hasil praktek menunjukkan 65% peserta dapat mempraktekkan pembukuan dengan benar.

Kendala, Dampak, dan Upaya Keberlanjutan Kegiatan

Beberapa kendala yang dialami oleh peserta, yaitu inkonsistensi rincian dalam pembukuan komponen pengeluaran/biaya. Sebagian peserta masih belum tepat dalam membedakan investasi dan bahan habis pakai. Oleh karena itu, beberapa materi diulang kembali dan selanjutnya tim memberikan saran pada pembukuan yang telah peserta lakukan. Selain memberikan saran peserta juga memberi contoh bagaimana pencatatan dalam buku kas yang sudah terperinci. Secara keseluruhan, hasil yang diperoleh dalam kegiatan ini adalah peserta mampu memahami manajemen keuangan dan mampu membuat pembukuan keuangan. Selain itu, peserta memperoleh peningkatan wawasan terkait manajemen persediaan, penetapan harga dan strategi keuangan untuk menembus pasar modern. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan wawasan pada seluruh materi yang diberikan dengan rata-rata persentase sebesar 48% menjadi 75% (Gambar 4).



Gambar 4 Hasil evaluasi pengetahuan peserta kegiatan.

SIMPULAN

Pelatihan manajemen keuangan merupakan solusi bagi calon tenant Koperta Langgeng Mulyo untuk mengetahui keuntungan usaha sebagai syarat akses pembiayaan. Kegiatan sosialisasi meliputi manajemen keuangan dan persediaan, strategi keuangan serta strategi memasuki pasar modern. Pemahaman didukung pula dengan praktek pembukuan sederhana dari usaha yang telah dijalankan khususnya pada produk olahan nanas. Hasil evaluasi menunjukkan rata-rata pengetahuan peserta meningkat dari 48% menjadi 75%. Peserta sebaiknya mempraktikkan materi yang telah diberikan kedalam usahanya secara berkelanjutan. Peningkatan pengetahuan peserta diharapkan dapat bermanfaat untuk perkembangan usaha kedepannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Koperasi dan UMKM atas dukungan finansial pada kerja sama kegiatan pengembangan ekosistem bisnis kewirausahaan program inkubasi kewirausahaan produk unggulan nanas untuk membangun ekosistem bisnis kolaborasi pusat kajian dan inkubasi bisnis Fakultas Pertanian, Universitas Islam Kediri bagi anggota Koperta Langgeng Mulyo Kabupaten Kediri. Terima kasih disampaikan pula kepada dosen, mahasiswa, dan peserta kegiatan yang bekerja sama dengan baik dalam kelangsungan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Arini BK, Indradewa R, Syah TYR, Sunaryanto K. 2021. Marketing Planning "Pinapple Drink" Innovation of Subang Honey Pinapple Processed Drink. *International Journal of Research and Review*. 8(9): 534-539. <https://doi.org/10.52403/ijrr.20210967>
- Astoko E P. 2021. Analisis Usaha Nanas Asam Gulas (*Ananas Comosus* Merr.) di Koperta Langgeng Mulyo, Desa Ngancar, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. *AGRILAN: Jurnal Agribisnis Kepulauan*. 9(1): 79-87. <https://doi.org/10.30598/agrilan.v9i1.1184>
- Casdimin, Sjaf S, Kolopaking LM. 2020. Strategi Pengembangan Pertanian Hortikultura Buah Nanas Berbasis Pemberdayaan Pemuda Desa. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*. 8(3): 110-130.
- Chaudhary V, Kumar V, Sunil, Vaishali, Singh K, Kumar R, Kumar V. 2019. Pinapple (*Ananas cosmosus*) Product Processing: A Review. *Journal of Pharmacognosy and Phytochemistry*. 8(3): 4642-4652
- Dipayanti K, Nufzatutsaniah, Gracia BA, Rahayu RS, Sosiatri R. 2020. Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Dodol Nanas di Cagak Subang Jawa Barat. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*. 2(1): 51-57
- Helilusiatiningsih N, Astoko E P, Winahyu N, Shobirin R A, Irawati T. 2022. Pemberdayaan UMKM dan Mentoring Teknologi Produk Olahan Nanas di Desa Babadan Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. *Jurnal Abdiraja*. 5(1): 24-31. <https://doi.org/10.24929/adr.v5i1.1525>
- Istiyanti E, Rahayu L, Sriyadi. 2018. Pengembangan Agroindustri Pangan Lokal melalui Peningkatan Jaminan Mutu Produk dan Pengelolaan Keuangan. *Jurnal BERDIKARI*. 6(1): 40-52. <https://doi.org/10.18196/bdr.6132>
- Kadeni, Srijani N. 2020. Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Equilibrium*. 8(2): 191-200. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Kusumawati E. 2019. Evaluasi Penggunaan Keuangan Pada UMKM di Kabupaten Bandung. *Jurnal Abdimas UBJ*. 2(2): 117-125.
- Nofriati D. 2013. Kajian Pengawetan Manisan Kering Buah Nenas (*Ananas comosus* L. Merr) selama Masa Penyimpanan. *Jurnal Agroindustri*. 3(2): 77-82. <https://doi.org/10.31186/j.agroind.3.2.77-82>
- Octovian R, Mardiaty D, Winarsa H, Abidin AZ, Hindriari R, Gunartin. 2020. Penyuluhan Manajemen Keuangan untuk Meningkatkan Perekonomian Keluarga. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan untuk Negeri*. 2(2): 107-112. <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v2i2.3976>
- Ramadani A H, Rosalina R, Ningrum R S. 2020. Pelatihan Pembuatan Minuman Berserat Alami dari Buah Nanas dan Nata De Coco. *Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan*

- Masyarakat*. 7(2): 147-158. <https://doi.org/10.21831/jppm.v7i2.32162>
- Savitri R V, Saifudin. 2018. Pencatatan Akuntansi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada UMKM Mr. Pelangi Semarang). *Jurnal Manajemen Bisnis dan Inovasi*. 5(2): 117-125. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v5i2.20808>
- Sukmawati I, Rizkillah R, Priyambodo S, Istiaji B. 2020. Manajemen Keuangan dalam Kesejahteraan Keluarga Petani di Desa Bener Kecamatan Wonosari Kabupaten Klaten. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*. 2(2): 220-229.
- Suryanto A, Sitawati, Noor A, Nurlaelih E E, Damaiyanti D R R. 2020. Pemberdayaan Kelompok Tani untuk Persiapan Bahan Baku Industri Nanas (*Ananas comosus* (L) Merr.) di Kecamatan Ngancar dan Plosoklaten Kabupaten Kediri. *Jurnal Dinamika Pengabdian*. 6(1): 1-10. <https://doi.org/10.20956/jdp.v6i1.11499>
- Winahyu N, Maharani N, Choirina V N, Helilusatningsih N, Angesti S D. 2022. Perencanaan Bisnis Produk Olahan Berbasis Komoditas Nanas di Kabupaten Kediri. *Jurnal Pertanian CEMARA*. 19(1): 65-76. <https://doi.org/10.24929/fp.v19i1.1983>
- Yadi R, Kumar R, Monandes V, Rahman E. 2020. The downstream potential of pineapple derivative products. Dalam: *Proceeding ICSTSI*. hal 51-58.