

Penyusunan Anggaran Komprehensif Pada UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi

Niken Ayuningrum*¹, Ferdyan Wana Saputra², Dedi Handoko³

^{1,2}Akuntansi Perpajakan, Politeknik Jambi

³Bisnis Digital, Politeknik Jambi

e-mail: ¹*niken@politeknikjambi.ac.id, ²ferdyan@politeknikjambi.ac.id,

³dedi.handoko@politeknikjambi.ac.id

Abstrak

Sebagai wujud pemenuhan Tri Dharma Perguruan Tinggi, Program Studi Akuntansi Perpajakan dan Bisnis Digital Politeknik Jambi bekerjasama dengan usaha mikro kecil menengah (UMKM) Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi. Program Studi Akuntansi Perpajakan dan Bisnis Digital Politeknik Jambi melakukan pelatihan penyusunan anggaran komprehensif UMKM tersebut. Pengetahuan para pelaku UMKM masih sangat terbatas terkait dengan penyusunan anggaran. Hal inilah yang mendasari Tim Pengabdian untuk melakukan pelatihan penyusunan anggaran komprehensif tersebut. Pelatihan ini terdiri tiga sesi: 1) pemberian materi tentang pengenalan jenis-jenis anggaran; 2) pemberian materi tentang penyusunan anggaran yang komprehensif; serta 3) diskusi dan tanya jawab dengan peserta pelatihan. Para peserta mendapatkan pemahaman dan pengetahuan yang lebih baik tentang penyusunan anggaran komprehensif sehingga dapat membantu para pelaku UMKM menjadi lebih mudah dalam monitoring dan evaluasi seluruh aktivitas operasional UMKM itu sendiri.

Kata kunci— UMKM, Anggaran Komprehensif, Rempeyek

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berpotensi untuk menggerakkan roda kegiatan ekonomi Indonesia. Mengingat pentingnya perubahan ekonomi masyarakat di zaman sekarang ini, maka masyarakat di tuntut agar lebih semangat dan berusaha lagi untuk mencapai suatu pekerjaan dan mengalami perubahan yang lebih baik demi memenuhi kehidupan sendiri, keluarga, maupun untuk membantu orang lain yang mengalami kesusahan. Bukan hanya faktor tersebut saja melainkan juga masyarakat sekarang ini harus lebih kreatif lagi dalam mencari pekerjaan.

Wirausaha merupakan orang yang menciptakan sebuah bisnis yang berhadapan dengan risiko dan ketidakpastian, bertujuan memperoleh profit dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Berwirausaha merupakan bagian dari proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik, serta resiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi [1]. Kewirausahaan juga dapat diartikan sebagai perilaku dinamis yang berani mengambil risiko serta kreatif dan berkembang. Wirausaha (entrepreneur) adalah seseorang yang tangguh melakukan sesuatu sehingga anak muda mau untuk berwirausaha karena dalam jiwa muda mempunyai rasa semangat untuk menjadi seorang pahlawan untuk mengembangkan dan mensejahterakan orang banyak. Kewirausahaan adalah hasil latihan dan praktek [2]. Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan

belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya [3].

Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan [4]. Program pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat dan pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan [5].

Banyak sekali peluang usaha yang ada di sekitar lingkungan para wirausahawan yang dapat dimanfaatkan dalam proses memulai sebuah usaha. Salah satunya adalah bisnis makanan ringan. Bisnis aneka macam makanan ringan memang menjanjikan keuntungan yang cukup besar. Salah satunya saja seperti cemilan peyek dari dulu hingga sekarang masih digemari para konsumen. Rempeyek atau yang lebih akrab disebut peyek merupakan sejenis makanan ringan dari kelompok gorengan yang dibuat dari adonan tepung beras dengan beragam jenis topping di atasnya. Topping atau pengisi yang sering digunakan para pelaku usaha untuk melengkapi gurihnya rasa peyek pun sangat beragam. Diantaranya ada kacang tanah, tempe, jagung, ikan teri, sayuran yang belakangan ini mulai marak beredar di kalangan masyarakat luas. Berdasarkan beragam jenis rempeyek yang beredar di pasaran, camilan rempeyek kacang dan rempeyek ikan teri merupakan satu dari sekian banyak rempeyek yang digemari banyak konsumen. Tidak hanya cita rasa dan renyahnya saja yang membuat konsumen ketagihan, camilan rempeyek ternyata juga mendatangkan keuntungan cukup besar bagi pelakunya.

Dengan semakin banyaknya persaingan bisnis di lingkungan UMKM hal ini akan berpengaruh terhadap anggarannya, dimana salah satu yang paling sering terjadi adalah UMKM tersebut sudah berjalan tetapi proses penyusunan anggarannya masih belum dilaksanakan secara komprehensif dimana penyebabnya adalah sistem pembayaran yang dilakukan oleh para pelaku UMKM adalah menggunakan sistem pembayaran secara konsinyasi. Pentingnya penyusunan anggaran bagi UMKM yaitu dapat meminimalisir resiko kerugian. Apalagi usaha tersebut sudah berkembang dan sudah banyak dikenal orang, tentu penganggaran sangat dibutuhkan. Dengan adanya penganggaran tentu usaha Rempeyek Ilham Mumtaz akan semakin berkembang karena bisa membuat pekerjaan lebih efisien. Oleh karena itu, melalui permasalahan yang terjadi inilah tim pelaksana dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat Politeknik Jambi melaksanakan kegiatan pelatihan kepada para pelaku UMKM itu dengan tema **“Penyusunan Anggaran Komprehensif Bagi UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi”**.

2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam bentuk pelatihan penyusunan anggaran komprehensif mulai dari anggaran penjualan, anggaran produksi dan anggaran bahan baku. Kegiatan ini diselenggarakan pada tanggal 31 Oktober - 03 November 2022 yang berlokasi di tempat rumah produksi Rempeyek Ilham Mumtaz. Kegiatan ini dihadiri oleh owner dan karyawan Rempeyek Ilham Mumtaz, Tim Pelaksana Kegiatan PKM Politeknik Jambi, dan juga dibantu oleh Mahasiswa/I Prodi Akuntansi Perpajakan dan Bisnis Digital Politeknik Jambi. Pelatihan ini terdiri tiga sesi, yaitu:

- 2.1 Pemberian materi tentang pengenalan jenis-jenis anggaran.
- 2.2 Pemberian materi tentang penyusunan anggaran yang komprehensif mulai dari penyusunan anggaran penjualan, anggaran produksi, dan laporan Bahan Baku seperti pada Tabel 1.
- 2.3 Diskusi dengan peserta pelatihan.

Tabel 1 Materi Pelatihan

No	Materi	Pemateri
1.	Pengenalan jenis-jenis anggaran.	Ferdyan Wanna Saputra
2.	Penyusunan Anggaran yang komprehensif mulai dari penyusunan anggaran penjualan, anggaran produksi, dan laporan bahan baku.	Niken Ayuningrum
3.	Diskusi dengan peserta pelatihan	Dedi Handoko

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat diperuntukkan untuk para pelaku UMKM dengan tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih detail terkait penyusunan anggaran yang komprehensif bagi UMKM. Berikut Gambar 1 dibawah ini menunjukkan proses penyampaian materi tentang penyusunan anggaran yang komprehensif bagi Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi.

Berikut di bawah ini adalah gambar penyampaian materi oleh Tim pelaksanaan pengabdian kepada pelaku UMKM dan Salah satu produk UMKM Ilham Mumtaz yang sangat di minati oleh konsumen;



Gambar 1 Penyampaian Materi



Gambar 2 Salah Satu Produk UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Melalui kegiatan pengabdian ini pelaku UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi dilatih untuk menentukan anggaran penjualan, anggaran produksi, anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja, anggaran biaya overhead pabrik, anggaran biaya variabel, dan anggaran kas serta mengetahui berbagai hambatan dalam mendirikan sebuah UMKM. Adapun hasil dari penyusunan anggaran yang telah disebutkan di atas adalah sebagai berikut :

3.1 Anggaran Penjualan

Anggaran adalah perencanaan kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan kecil ataupun besar yang dijalankan oleh manajemen untuk pencapaian strategi di dalam organisasi dalam suatu periode baik periode jangka pendek maupun periode jangka panjang [6]. Anggaran penjualan ini meliputi data jenis produk yang akan dijual, volume produk yang dijual, harga pokok per satuan, serta wilayah pemasaran [7]. Dengan adanya anggaran penjualan, maka perusahaan akan sedikit lebih mudah untuk menyusun anggaran-anggaran lainnya dan dapat dijadikan sebagai acuan atau pedoman dalam menyusun anggaran-anggaran biaya secara keseluruhan [8].

Tabel 2 Data Nama Produk yang Dijual

Nama Produk	Keterangan
Rempeyek Jagung	Produk A
Rempeyek Kacang	Produk B
Rempeyek Vegetarian	Produk C
Rempeyek Teri	Produk D
Keripik Tempe	Produk E

Tabel 3 Data Penjualan Produk UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Produk A	Produk B	Produk C	Produk D	Produk E
5.850	5.850	4.680	3.510	3.510
Total				23.400

Rempeyek ilham mempunyai berbagai produk yang akan di jual ke pasaran antara lain; rempeyek jagung (Produk A), rempeyek kacang (Produk B), rempeyek vegetarian (Produk C), rempeyek teri (Produk D) dan keripik tempe (Produk E). Produk UMKM tersebut dijual dengan harga yang bervariasi yaitu Rp 5.850,- (Jenis Produk A dan B), Rp 4.680 (Jenis Porduk C), Rp 3.510 (Jenis Produk D dan E). Penentuan harga produk tersebut sudah melihat pergerakan harga pasar yang diminati oleh konsumen.

Tabel 4 Jumlah Proporsi Produk yang Dijual ke Beberapa Daerah;

Keterangan	Daerah Penjualan	Proporsi
Produk A	Lampung	877
	Palembang	527
	Jambi	1.755
	Bengkulu	351
Produk B	Lampung	1.462
	Palembang	878
	Bengkulu	2.925
	Jambi	585

Keterangan	Daerah Penjualan	Proporsi
Produk C	Lampung	527
	Palembang	877
	Jambi	1.755
	Bengkulu	351
Produk D	Lampung	1.462
	Palembang	878
	Jambi	2.925
	Bengkulu	585
Produk E	Lampung	1.170
	Palembang	468
	Jambi	2.340
	Bengkulu	702

Proporsi produk yang dijual ke beberapa daerah sangat berfluktuatif dimana dari ke 5 (lima) jenis produk yang dipasarkan yaitu Produk A, Produk B, Produk C, Produk D, dan Produk E dengan 4 daerah yang di distribusikan yaitu Lampung, Palembang, Jambi, dan Bengkulu. Maka, yang paling tinggi proporsi penjualan produk tersebut adalah di kota Jambi. Hal yang mendasari peningkatan proporsi penjualan tersebut adalah karena daya minat konsumtif dari para pembeli di daerah tersebut sangat baik.

Berikut di bawah ini tabel tentang jumlah harga per unit masing-masing produk setiap daerah dan jumlah anggaran penjualan UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz ;

Tabel 5 Jumlah Harga Per Unit Masing-Masing Produk Setiap Daerah

Produk A	Harga	Produk B	Harga	Produk C	Harga
Lampung	Rp 13.000	Lampung	Rp 18.000	Lampung	Rp 13.000
Palembang	Rp 13.000	Palembang	Rp 18.000	Palembang	Rp 13.000
Jambi	Rp 10.000	Jambi	Rp 15.000	Jambi	Rp 10.000
Bengkulu	Rp 13.000	Bengkulu	Rp 18.000	Bengkulu	Rp 13.000

Produk D	Harga	Produk E	Harga
Lampung	Rp 13. 000	Lampung	Rp 15.000
Palembang	Rp 13.000	Palembang	Rp 15.000
Jambi	Rp 10.000	Jambi	Rp 12.000
Bengkulu	Rp13.000	Bengkulu	Rp 15.000

Tabel 6 Jumlah Anggaran Penjualan UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Keterangan	Jagung			Kacang		
	Unit	Harga	Jumlah	Unit	Harga	Jumlah
Lampung	877	Rp 13.000	Rp 11.401.000	1.462	Rp 18.000	Rp 26.316.000
Palembang	527	Rp 13.000	Rp 6.851.000	878	Rp 18.000	Rp 15.804.000
Jambi	1.755	Rp 10.000	Rp 17.550.000	2.925	Rp 15.000	Rp 43.875.000
Bengkulu	351	Rp 13.000	Rp 4.563.000	585	Rp 18.000	Rp 10.530.000
	3.510		Rp 40.365.000	5.850		Rp 96.525.000
Keterangan	Vegetarian			Teri		
	Unit	Harga	Jumlah	Unit	Harga	Jumlah
Lampung	527	Rp 13.000	Rp 6.851.000	1.462	Rp 13.000	Rp 19.006.000
Palembang	877	Rp 13.000	Rp 11.401.000	878	Rp 13.000	Rp 11.414.000
Jambi	1.755	Rp 10.000	Rp 17.550.000	2.925	Rp 10.000	Rp 29.250.000
Bengkulu	351	Rp 13.000	Rp 4.563.000	585	Rp 13.000	Rp 7.605.000
			Rp 40.365.000			Rp 67.275.000
Keterangan	Tempe			Total		
	Unit	Harga	Jumlah	Unit	Harga	Jumlah
Lampung	1.170	Rp 15.000	Rp 17.550.000			Rp 81.124.000
Palembang	468	Rp 15.000	Rp 7.020.000			Rp 52.490.000
Jambi	2.340	Rp 12.000	Rp 28.080.000			Rp 136.305.000
Bengkulu	702	Rp 15.000	Rp 10.530.000			Rp 37.791.000
	4.680		Rp 63.180.000			Rp 307.710.000

Berdasarkan dari tabel di atas terlihat bahwa jumlah anggaran penjualan UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz yang paling banyak adalah Rempeyek Kacang yang tersebar di 4 kota yaitu Lampung, Palembang, Jambi, dan Bengkulu dengan total jumlah berada di kisaran Rp 96.525.000,-.

3.2 Anggaran Produksi

Semakin banyaknya daya saing di pasar, para pelaku UMKM di tuntut untuk dapat melakukan perencanaan anggaran produksi yang efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan produk yang optimum serta keputusan yang tepat dalam sebuah pengambilan keputusan. Anggaran produksi adalah suatu perencanaan secara terperinci mengenai jumlah unit produk yang akan diproduksi selama periode yang akan datang, yang di dalamnya mencakup rencana mengenai jenis (kualitas), jumlah (kuantitas), waktu (kapan) produksi akan dilakukan. Anggaran produksi berarti anggaran kegiatan, karena produksi adalah proses kegiatan membuat produk. Produksi tidak perlu dianggarkan, tetapi dijadwalkan [9].

Berikut di bawah ini tabel tentang perhitungan anggaran produksi berdasarkan persediaan akhir, data anggaran konstan dan produksi, serta data produksi dengan stabilitas tingkat persediaan;

Tabel 7 Perhitungan Anggaran Produksi Berdasarkan Persediaan Akhir

Anggaran Penjualan	23.400
Persediaan Akhir	(1.000)
Jumlah Tersedia	24.400
Persediaan Awal	(2.000)
Anggaran Produksi	22.400

Tabel 8 Data anggaran konstan dan produksi

Keterangan	Bulan
	November
Penjualan	23.400
Persediaan Akhir	1.000
Jumlah	24.400
Persediaan Awal	2.000
Produksi	22.400

Tabel 9 Data Produksi dengan Stabilitas Tingkat Persediaan (gelombang)

Keterangan	Bulan
	November
Penjualan	23.400
Persediaan Akhir	1.100
Jumlah	24.500
Persediaan Awal	(2.000)
Produksi	24.500

3.3 Anggaran Persediaan Bahan Baku

Anggaran ini merupakan suatu perencanaan terperinci atas kuantitas bahan baku yang disimpan sebagai persediaan. Setiap perusahaan dapat mempunyai kebijakan dalam menilai persediaan yang berbeda [10]. Sebagian bahan baku disimpan sebagai persediaan, dan sebagian dipergunakan dalam proses produksi, anggaran ini merencanakan nilai bahan baku yang digunakan dalam satuan uang.

Tabel 10 Anggaran Persediaan Bahan Baku

Kebutuhan Material	Jumlah
Telur	Rp 4.147.000
Gas	Rp 8.271.000
Kacang	Rp 4.471.000
Minyak	Rp 13.087.500
Sawi	Rp 140.000
Garam	Rp 504.000
Daun Jeruk	Rp 216.000
Daun Kunyit	Rp 525.000
Kunyit	Rp 130.000
Kapur	Rp 100.000
B.Putih/Ketumbar/Kemiri	Rp 1.003.000
Ajinomoto	Rp 930.000
Kencur	Rp 15.000
Bumbu Kari	Rp 52.000
Cabe	Rp 367.000
Jagung	Rp 50.000
Tepung Beras	Rp 10.864.000
Tempe	Rp 26.078.000
Total	Rp 70.950.500

Dalam proses produksi, pemilihan bahan baku sangat menentukan kualitas produk yang akan di produksi. UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz sangat memperhatikan bahan baku yang akan digunakan untuk proses produksinya. Adapun bahan baku yang digunakan oleh Rempeyek Ilham Mumtaz terdiri dari Telur, Kacang, Sawi, Garam, Daun Jeruk, Daun Kunyit, Ketumbar/Kemiri, Kunyit, Ajinomoto, Kencur, Bumbu Kari, Cabe, Jagung, Tepung Beras, dan Tempe. Semua bahan baku tersebut akan di olah menjadi berbagai jenis produk, sehingga menghasilkan jenis-jenis produk yang bervariasi.

3.4 Anggaran Tenaga Kerja

Didalam perusahaan pada umumnya biaya tenaga kerja merupakan biaya produksi yang cukup tinggi sehingga perlu untuk diadakan pengendalian biaya produksi yang cukup tinggi dan perlu pengendalian biaya tenaga kerja [11]. Anggaran tenaga kerja adalah semua anggaran yang diperuntukkan untuk balas jasa yang diberikan kepada semua karyawan [12]. Dengan tujuan pengendalian tenaga kerja bagi manajemen yaitu mencapai efisiensi tenaga kerja termasuk kompensasi gaji dan upah yang memadai agar kualitas produk yang dihasilkan sudah memenuhi standar dan dapat dicapainya mutu pelayanan yang memuaskan.

Berikut di bawah ini adalah tabel tentang Jumlah Buruh UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz, Upah Buruh UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz, Anggaran Biaya Tenaga Kerja UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz, Data Bonus Karyawan UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz, dan Data Total Biaya Overhead Pabrik ;

Tabel 11 Jumlah Buruh UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Departemen	Departemen	Departemen	Departemen	Departemen
Admin	Gudang Bk	Produksi	Pengemasan	Pemasaran
2	2	12	4	12

Tabel 12 Upah Buruh UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Departemen	Departemen	Departemen	Departemen	Departemen
Admin	Gudang Bk	Produksi	Pengemasan	Pemasaran
Rp 2.400.000	Rp 2.000.000	Rp 2.200.000	Rp 2.000.000	Rp 1.800.000

Tabel 13 Anggaran Biaya Tenaga Kerja UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Departemen Admin			Departemen Gudang Bk		
Jumlah	Upah	Total	Jumlah	Upah	Total
2	Rp 2.400.000	Rp 4.800.000	2	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000

Departemen Produksi		
Jumlah	Upah	Total
12	Rp 2.200.000	Rp 26.400.000

Tabel 14 Data Bonus Karyawan UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Departemen Pengemasan			Departemen Pemasaran		
Jumlah	Upah	Total	Jumlah	Upah	Total
4	Rp 2.000.000	Rp 8.000.000	12	Rp 1.800.000	Rp 21.600.000
Total Keseluruhan					Rp 64.800.000

Departemen Pemasaran		
Jumlah Karyawan	Bonus	Total
12	Rp 1.000.000	Rp 12.000.000

Tabel 15 Data Total Biaya Overhead Pabrik

Biaya Sewa Alat	Rp 225.000
Biaya Bonus Karyawan	Rp 12.000.000
Total	Rp 12.225.000

Karyawan yang ada pada UMKM Rempeyek ilham terdiri dari 2 (Dua) Orang untuk Admin, 2 (Dua) Orang untuk Gudang, 12 (Dua Belas) orang untuk produksi, 4 (Empat) Orang untuk Pengemasan dan 12 (Dua Belas Orang) untuk pemasaran. Pada akhir tahun, pemilik Rempeyek ilham Mumtaz akan memberikan reward / bonus terhadap kinerja bawahannya. Biasanya Bidang/Departemen yang paling banyak akan mendapatkan reward adalah bagian Pemasaran dengan jumlah total bonus Rp 12.000.000,- yang dibagikan kepada 12 (Dua Belas) orang karyawan.

3.5 Anggaran Kas

Kas adalah komponen yang penting bagi perusahaan untuk menunjang kelancaran kegiatan oprasionalnya [13]. Kas adalah aset keuangan yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Kas merupakan aset yang paling likuid karena dapat digunakan untuk membayar kewajiban perusahaan [14]. Penyusunan anggaran kas dapat berfungsi sebagai alat pengendalian aktivitas perusahaan karena segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan anggaran baik berupa pengeluaran maupun pemasukan direncanakan terlebih dahulu.

Berikut di bawah ini adalah tabel tentang data dalam menentukan anggaran kas, uraian beban-beban yang memerlukan kas, Data Penentuan Anggaran Pengeluaran Kas, Data Anggaran Kas Akhir UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz, dan Data Arus Kas UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz ;

Tabel 16 Data yang Tersedia Dalam Menentukan Anggaran Kas

Kas Awal	Rp 591.592.193
Penjualan	Rp 307.710.000
Pembayaran Utang Ke Bank (Per 1 Bln)	Rp 11.000.000

Tabel 17 Uraian Beban-Beban yang Memerlukan Kas

Beban	Jumlah
Parkir	Rp 295.000
Plastik Bungkus	Rp 6.937.500
Biaya Rek. Listrik/Air	Rp 1.970.607
Biaya ATK	Rp 103.500
Biaya Transportasi	Rp 1.387.000
Biaya Servis Kendaraan	Rp 10.000
Ongkir	Rp 3.184.000
Stiker	Rp 2.690.000
Lain-Lain	Rp 1.011.820
Total	Rp 17.589.427

Tabel 18 Data Penentuan Anggaran Pengeluaran Kas

Uraian	Jumlah
Pembelian Bahan Baku	Rp 70.950.500
Pembayaran Upah	Rp 64.800.000
Biaya Beban	Rp 17.589.427
Total	Rp 153.339.927

Tabel 19 Data Anggaran Kas Akhir UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Uraian	Jumlah
Saldo Awal	Rp 591.592.193
Penjualan	Rp 307.710.000
Penerimaan Lain-Lain	Rp 8.456.000
Hutang	(Rp 11.000.000)
Tersedia	Rp 896.758.193
Pengeluaran	(Rp 153.339.927)
Saldo Akhir	Rp 743.418.266

Tabel 20 Data Arus Kas UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz

Arus Kas UMKM Repeyek Ilham Mumtaz	
Saldo Akhir	Rp 743.418.266
Saldo Awal	Rp 591.592.193
Kenaikan Bersih	Rp 151.826.073

Arus kas masuk sangat mempengaruhi keberlangsungan UMKM itu sendiri. Bukti kas masuk bisa menjadi bukti penerimaan penghasilan yang diperoleh dan dibuat oleh UMKM yang bersangkutan. Pada UMKM Rempeyek ilham terlihat bahwa Saldo Akhir Sebesar Rp 743.418.266, dengan saldo awal sebesar Rp 591.592.193 sehingga kenaikan kas bersih yang dihasilkan cukup baik yaitu dengan jumlah sebesar Rp 151.826.073,-. Hal ini dapat diartikan jika UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz sudah mempunyai strategi yang sangat baik, dan *core business* yang bagus sehingga dapat terus mempertahankan produk yang dipasarkan di kalangan masyarakat walaupun daya saing sudah sangat meningkat di pasaran.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini telah terlaksana dengan baik dan berhasil dimana seluruh peserta pada kegiatan ini sangat antusias dalam mengikuti setiap tahapan pada kegiatan ini. Adapun tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini agar persoalan yang paling sering terjadi di UMKM yang berkaitan dengan anggaran dapat teratasi dengan baik. Pelatihan ini berhasil dapat dilihat dari mulai disusunnya anggaran yang terstruktur pada UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz. Melalui adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan kesadaran bagi Mitra UMKM yang di tuju bahwa pentingnya adanya penyusunan anggaran yang efektif dan efisien guna keberlangsungan bisnis yang dijalani oleh UMKM dan pengembangan usaha yang difokuskan oleh UMKM itu sendiri. Selain itu, tim pelaksana yang melaksanakan kegiatan ini dapat berharap bahwa UMKM. Melalui kegiatan ini juga diharapkan mampu meningkatkan kinerja usaha para pelaku UMKM yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan mereka.

5. SARAN

Pelatihan ini dilakukan hanya beberapa hari. Maka perlu adanya kegiatan pelatihan yang dilanjutkan dengan sesi pendampingan penyusunan anggaran yang komprehensif khususnya yang berkaitan dengan biaya produksi dan biaya overhead pabrik. Adanya kegiatan ini dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang baru bagi para pelaku UMKM khususnya UMKM Rempeyek Ilham Mumtaz Kota Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suryana, 2015, *Kewirausahaan, Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Alfabeta, Bandung.
- [2] Purnomo, A., Sudirman, dkk., 2020, *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis*, Yayasan Kita Menulis, Medan.
- [3] Saragih, R. 2021. *Membangun Usaha Kreatif, Inovatif, dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial*. Jurnal Kewirausahaan No. 2, Vol. 3, 240-250.
- [4] Abdul, Halim., 2020. Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan, No. 2, Vol. 1, 157-160.
- [5] Anggraeni, F. D., dkk. 2013. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal. Jurnal Administrasi Publik, No. 6, Vol. 1, 1286-1295.
- [6] Siregar, B., Suropto, dkk., 2013, *Akuntansi Biaya*, Vol. 2, Ed. 2, Salemba Empat, Jakarta.
- [7] Adisaputro, G., Asri, 2013, *Anggaran Perusahaan*, Ed. 2, BPFE, Yogyakarta.
- [8] Suhardi, D., Irmayanti, R. 2019. Pengaruh Celebrity Endorser, Citra Merek, dan Kepercayaan Merek terhadap Minat Beli Konsumen. Jurnal Inspirasi Bisnis Dan Manajemen No. 1, Vol. 3, 53-62.
- [9] Hariandi, 2019, *Akuntansi Biaya*, Salemba Empat, Jakarta.
- [10] Safitri, A. L. 2013. Pengaruh Antara EPS, PER, ROA, DER Dan MVA Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Dalam Kelompok JII Tahun 2008-2011. Management Analysis Journal, No. 2, Vol. 2, 5-6.
- [11] Syaiful, A., Hidayat R. R, dan Zahroh Z.A. 2015. Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), No. 1 Vol. 27, 9-12.
- [12] Dina, G. R. 2014. Pengaruh Partisipasi Anggaran Terhadap Kinerja Manajerial dengan Motivasi sebagai Variabel Moderating pada Bank Negara Indonesia 46 Di Palembang. Jurnal Manajemen Bisnis, No. 1, Vol. 2, 15.
- [13] Lestari, R. D. 2017. Analisis Sistem dan Prosedur Pengeluaran Kas Untuk Menilai Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT. Agrofarm Nusa Raya Ponorogo. Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi, No.1, Vol.5, 162.
- [14] Sijabat, J. 2021. Studi Empiris Pengaruh Rasio Lancar dan Hutang Terhadap Profitabilitas. Jurnal Stindo Profesional, No.6, Vol.7, 5.