

# Pengelolaan Keuangan UKM

Muljono, CFP



# RESUME



**Muljono, SE., M.Ak, M.H**

Email: [jonomul@yahoo.com](mailto:jonomul@yahoo.com)

Phone: 0816-146-9665

- **Certification:**

- Certified Financial Planner (CFP®)
- Qualified Wealth Planner (QWP®)
- Qualified Financial Educator (QFE®)
- Associate Estate Planning Practitioner (AEPP®)
- Certified Trainer (CT®)
- Certified Associate Retirement Planning
- Life Coach
- Licensed Trainer of Intuitive Coaching
- Pendamping UMKM®
- Certified Personal Finance (CPF®)

- **Experienced in:**

- Banking
- Education sector/Foundation
- Cooperative (Board of Supervisors)
- Pension Fund (Board of Supervisors)
- Book Author

# TUJUAN

01

*Mengelola keuangan usaha  
untuk apa?*



01

# Melindungi usaha dan menjaga keluarga



02

## Mengembangkan usaha dan mensejahterakan keluarga



03

## Melestarikan usaha dan mewariskan kepada keluarga



# CARA

- a. Pisahkan keuangan usaha dan keluarga
- b. Lindungi modal usaha
- c. Buat Laporan Keuangan usaha



# Laba Rugi Usaha

- *Pendapatan usaha*
- *Modal usaha*
- *Biaya rutin*
- *Cadangan usaha*
- *Laba usaha*





# Laba Rugi Usaha

Total Pendapatan  
(Total Modal Usaha)

Laba Kotor

(Biaya Rutin)

Laba Operasi

(Cadangan Usaha)

Laba Sebelum Pajak

(Pajak Usaha)

Laba Bersih Usaha

## Profit calculation



# Melindungi Modal Usaha

*Modal dari barang dagangan yang terjual secepatnya disisihkan agar terjamin modal selanjutnya*

*Efisiensi Harga Pokok Penjualan:*

- a. Merawat bahan baku dan dagangan dengan baik (tidak busuk, dimakan tikus, hilang, terselip, dll)
- b. Menjaga barang dagangan dari kerusakan/hilang harus diganti sebesar modalnya
- c. Dagangan dimakan keluarga harus dibayar sebesar modal dagangannya
- d. Mengendalikan produksi barang cacat dengan alat dan keterampilan karyawan yang selalu ditingkatkan
- e. Memilih bahan baku tidak asal murah, tetapi yang tidak banyak terbuang
- f. Tidak terlalu sering belanja – biaya transport dikendalikan



# Melindungi Modal Usaha

*Mendahulukan bahan baku/dagangan yang lebih dulu ada*  
*Inovasi produk tidak henti*

*Menyediakan stok bahan baku/dagangan yang terkendali*

*Membangun jaringan atau menyebar produksi*

*Sistem penggajian yang adil dan menekan kecurangan karyawan*

*Menambah jumlah pemasok*



# Mengendalikan Biaya Rutin

Buat daftar pengeluaran rutin dan menentukan besarnya:

- a. Angsuran pinjaman
- b. Gaji Karyawan
- c. Pengeluaran listrik, air
- d. Biaya sewa
- e. Biaya perawatan peralatan
- f. Biaya promosi



# Mengendalikan Biaya Rutin

- Kendalikan pengeluarannya
- Kendalikan biaya keluarga
- Sistem penggajian dan bonus yang adil
- Siapkan selalu biaya promosi
- Hilangkan pengeluaran biaya tak terduga
- Perawatan rutin peralatan agar tidak cepat rusak



# Mengelola Laba Usaha

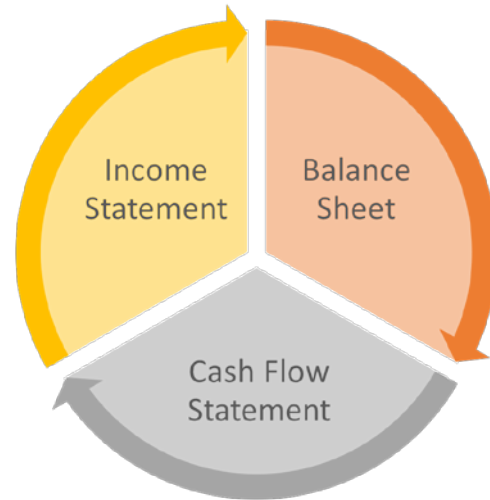
Membagi Keuntungan menjadi 3,

1.  $\frac{1}{3}$  untuk kesejahteraan keluarga
2.  $\frac{1}{3}$  untuk menjaga kestabilan usaha
3.  $\frac{1}{3}$  untuk Pengembangan usaha



# Laporan Keuangan UKM

- Neraca
- Laporan Laba Rugi
- Laporan Perubahan Modal
- Laporan Arus Kas
- Laporan Perubahan Posisi Keuangan



# Laporan Sederhana untuk UKM Pemula

- Buku Biaya
- Buku Piutang
- Buku Penjualan
- Buku Pembelian Barang
- Buku Kas
- Buku Utang
- Buku Persediaan Barang







# Hitung Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah : Total biaya untuk membuat barang atau memperoleh produk.

Contoh Jualan Nasi Goreng:

Misalkan UKM kamu memproduksi 1000 porsi nasi goreng dalam sebulan dan biaya-biaya yang dikeluarkan adalah sebagai berikut:

- Biaya bahan baku: Rp. 5.000.000,-
- Biaya listrik: Rp. 1.000.000,-
- Biaya air: Rp. 500.000,-
- Biaya gas: Rp. 2.000.000,-
- Biaya karyawan: Rp. 8.000.000,-



# Hitung Harga Pokok Penjualan

Dalam satu bulan, UKM tersebut memproduksi 1000 porsi nasi goreng, sehingga HPP per porsi nasi goreng dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

- $HPP \text{ per porsi nasi goreng} = (\text{biaya bahan baku} + \text{biaya listrik} + \text{biaya air} + \text{biaya gas} + \text{biaya karyawan}) / \text{jumlah porsi nasi goreng yang diproduksi}$
- $HPP \text{ per porsi nasi goreng} = (5.000.000 + 1.000.000 + 500.000 + 2.000.000 + 8.000.000) / 1000$
- $HPP \text{ per porsi nasi goreng} = \text{Rp. } 16.500,-$



# Hitung Harga Pokok Penjualan

HPP Harga kue Bolu :

- Biaya bahan baku: Rp. 3.000.000
- Biaya tenaga kerja: Rp. 2.000.000
- Biaya overhead: Rp. 1.000.000
- Total biaya produksi: Rp. 6.000.000

Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, maka HPP per kue bolu adalah:

- $HPP = \text{Total biaya produksi} / \text{Jumlah produk yang dihasilkan}$
- $HPP = \text{Rp. } 6.000.000 / 1.000 \text{ kue bolu}$
- $HPP = \text{Rp. } 6.000/\text{kue bolu}$

# Hitung Harga Jual

Dari  $HPP \times \% \text{ Keuntungan} = \text{Harga Jual Barang Dagangan}$



# Q&A

