

Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah Sambal Puruluk Ma' Erot Dalam Peningkatan Aspek Finansial

Julyanti*, Ken Kevin*, Michaela Deuina E. Uren**, Reyhan M. Avivi*,
Ryan R. Theno***, Valencia Suteja*, Ida Juda*.

*Program Studi Bisnis, Universitas Prasetiya Mulya, **Program Studi Branding, Universitas Prasetiya Mulya,
***Program Studi Finance, Universitas Prasetiya Mulya.
Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Edutown BSD Campus Kavling Edu I.1,
Jl. BSD Raya Utama, BSD City, Serpong - Tangerang , Indonesia 15820

Corresponding Author: ida.juda@pmbs.ac.id

Abstract

This activity aims to improve the business conditions of Sambal Puruluk Ma 'Erot and other businesses owned by our partner in financial terms. At the beginning of the activity, finance was one of the main problems faced by our partner because of the difficulty in managing finance between one business and another. From this problem, our group developed a strategy for improving partner's financial condition based on looking at the weaknesses and strengths of the business, positioning the business in the BCG matrix, and also looking at the monthly financial condition of each business owned by our partner. From the results, our group can formulate a financial planning strategy that can be used by partners in accordance with their financial conditions. Hopefully, the strategy provided can really help our partner's businesses to become better and develop in the future.

Abstrak

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kondisi bisnis Sambal Puruluk Ma' Erot dan bisnis lainnya yang dimiliki mitra dari segi keuangan. Pada awal kegiatan, keuangan merupakan salah satu masalah utama yang dihadapi oleh mitra kami karena sulitnya mengatur keuangan antar 1 bisnis dengan bisnis lainnya. Dari masalah ini, kelompok menyusun metode strategi peningkatan kondisi keuangan mitra berdasarkan melihat kekurangan dan kelebihan bisnis, memposisikan bisnis dalam matriks BCG, dan juga melihat kondisi keuangan setiap bulannya dari setiap bisnis yang dimiliki oleh mitra kami. Dari hasil yang ada, kelompok dapat merumuskan strategi perencanaan keuangan yang bisa digunakan oleh mitra sesuai dengan kondisinya. Harapannya, strategi yang diberikan dapat benar-benar membantu bisnis mitra untuk menjadi semakin baik dan berkembang di kemudian hari.

Keywords

*BCG Matrix; Financial Reports; Sambal
Puruluk Ma' Erot; Strategic Financial
Planning*

Kata Kunci

*Laporan Keuangan; Matriks BCG;
Sambal Puruluk Ma' Erot; Strategi
Perencanaan Keuangan*

Pendahuluan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada tahun 2020 ini diselenggarakan atas kerjasama antar Universitas Prasetiya Mulya dengan Pemerintah Kabupaten Kuningan dan Pemerintah Kabupaten Cianjur untuk membantu usaha kecil dan menengah di daerah-daerah tersebut. Tidak dapat dipungkiri, usaha kecil dan menengah memegang peranan yang cukup penting dalam memajukan perekonomian daerah setempat dan bahkan bisa berdampak pada perekonomian negara. Dengan adanya usaha kecil dan menengah, permasalahan mengenai kesenjangan sosial dan kesenjangan antar golongan pendapatan dan pelaku usaha dapat berkurang. Karena itu, kegiatan PKM ini diadakan untuk membantu mengatasi masalah kesenjangan pada masyarakat dan juga memajukan ekonomi daerah dan negara.

Kelompok kami selaku *builder* bertanggung jawab untuk membantu seorang mitra di daerah Cisantana, Kuningan yang memiliki usaha produksi sambal puruluk. Diambil dari bahasa Sunda, kata 'puruluk' sendiri berarti 'tabur', sehingga produk yang dihasilkan oleh mitra kami adalah sambal tabur. Keunikan dari sambal ini adalah resepnya yang turun temurun dan bentuk sambal kering tabur yang jarang ditemui. Disamping sambal puruluk, mitra kami juga mempunyai bisnis lainnya, seperti wajit, siwang (terasi bawang), dan juga jualan sayur di pasar, namun proyek yang menjadi fokus kelompok kami hanyalah produk sambal mitra kami.

Produk sambal puruluk mitra kami sudah sangat terkenal di daerah Kuningan, sehingga penjualan per bulannya dapat mencapai 200-400 bungkus. Selain itu, mitra kami juga menjual produknya melalui jasa *reseller* yang kemudian dijual lagi melalui *platform e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia. Sejauh ini, mitra kami tidak melakukan penjualan dengan cara *consign* dikarenakan mobilitas yang sangat rendah dan juga pengontrolan penjualan yang dirasa sangat sulit.

Kelompok berharap dengan pemberian edukasi oleh kelompok mengenai strategi bisnis akan membantu mitra kami untuk memetakan bisnis-bisnisnya sesuai dengan *BCG Matrix* sehingga dapat mempertimbangkan peluang pertumbuhan dengan perencanaan strategis jangka panjang dan juga mengambil keputusan lain seperti bisnis mana yang perlu terus dikembangkan dan bisnis mana yang harus dihentikan.

Perumusan Masalah

Melalui observasi dalam pelaksanaan kegiatan PKM yang kelompok lakukan, kelompok kemudian menemukan permasalahan baik dari aspek produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan. Namun, kelompok akan fokus untuk membahas mengenai aspek keuangan yang merupakan sumber yang signifikan dalam menjalani suatu usaha terutama pada pihak UMKM. Berdasarkan proses pendampingan bersama mitra, Ibu Masra tidak pernah melakukan pencatatan selama terjadinya transaksi penjualan dan pembelian. Hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan *knowledge* dalam kegiatan finansial sehingga mitra pun hanya menjalankan usaha seadanya. Namun, usaha mitra dapat dikatakan memiliki prospek yang cukup baik kedepannya dengan angka penjualan yang stabil. Oleh karena itu, kelompok akan menganalisis lebih lanjut terkait keseluruhan usaha mitra kedepannya.

Dalam literatur ini, kelompok akan menganalisis bagaimana portofolio bisnis yang dimiliki dan apa pengaruhnya terhadap aspek keuangan bagi mitra kami. Kami melihat ini menjadi satu hal yang menarik untuk dibahas, melihat kondisi mitra kami yang memiliki banyak lini bisnis namun dalam perjalanannya bisnis yang dibangun tidak kunjung berkembang. Dalam melakukan analisis lebih dalam, kelompok akan melakukan pemetaan bisnis model kanvas terhadap usaha mitra untuk memudahkan mitra dalam membangun serta mengembangkan usahanya. Selanjutnya, kelompok juga akan melakukan analisis SWOT mitra untuk mengetahui lebih lanjut kelebihan dan kelemahan mitra sendiri baik dari aspek internal maupun eksternal sebagai salah satu metode pengembangan bisnis. Analisis tersebut bertujuan agar mitra dapat mengetahui kelemahan dan tantangan yang dihadapi dan

mampu memecahkan permasalahan tersebut. Kelompok pun akan memetakan analisis BCG Matrix berdasarkan kompetitor yang dihadapi mitra agar dapat mengetahui posisi mitra sendiri dalam dunia usaha dan menjadikan hal tersebut sebagai ruang untuk mengetahui taktik dan strategi dalam mengembangkan usahanya. Terakhir, kelompok akan menghitung seluruh jurnal keuangan mitra untuk mengetahui arus keluar dan masuk kas setiap bulannya yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha agar dapat mengembangkan seluruh lini usaha mitra kami.

Telaah Literatur

Kanvas Model Bisnis

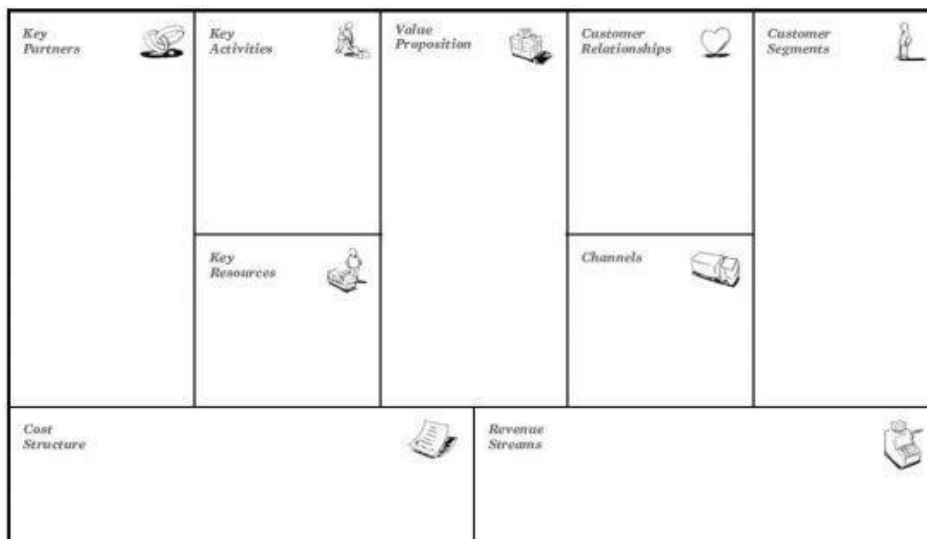
(Article Review: Herawati, Novita. (2019). *Implementation of Business Model Canvas in Determining on Business Management*)

Menurut **Osterwalder & Pigneur (2010)**, business model dengan menggunakan metode kanvas akan memudahkan pebisnis untuk membangun dan mengembangkan bisnis atau perusahaan yang dijalankan. Model bisnis yang ditampilkan dalam suatu kanvas terdiri dari 9 elemen antara lain: **1. Customer segment (CS)**, yaitu menentukan segmen target customer dari produksi edamame goreng yang akan dikembangkan, **2. Value proposition (VP)**, yaitu memperkirakan kebutuhan customer yang sudah diidentifikasi pada customer segment, **3. Customer relationship (CR)**, yaitu mendefinisikan hubungan antara sektor usaha dengan customer, **4. Channel (CH)**, yaitu suatu cara untuk mencapai customer, **5. Revenue stream (RS)** yaitu representasi dari jalur penerimaan uang yang akan diterima dari setiap customer segment, **6. Key resource (KR)** adalah sumber daya utama yang menjelaskan mengenai aset terpenting yang diperlukan dalam membuat model bisnis, **7. Key activities (KA)** adalah kegiatan utama, **8. Key partners (KP)** adalah kunci kemitraan yang menjelaskan jaringan pemasok dan mitra, **9. Cost structure (CR)** adalah struktur biaya yang menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan.

SWOT Analysis

(Article Review: Subaktilah, Yani, (2018). *SWOT Analysis: Internal and external factor on business development*)

Menurut **Sondang, P. Siagian**, analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat, dimana analisis ini dapat memaksimalkan kekuatan



(*strengths*) dan peluang (*opportunity*) dengan meminimalisir kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*). Dalam diagram SWOT terdapat beberapa faktor strategis, antara lain:

1. **Strength** - faktor kekuatan yang dimiliki oleh internal badan atau dapat disebut juga sebagai keunggulan kompetitif. Hal inilah yang menunjukkan *value* unik yang dimiliki oleh bisnis dan membuat bisnis ini lebih kuat daripada pesaingnya dalam memuaskan kebutuhan pasar.
2. **Weakness** - Faktor kelemahan yang dimiliki oleh internal badan, yang menjadi keterbatasan dan kekurangan yang menjadi penghalang berjalannya sebuah bisnis dan menghambat berkembangnya bisnis terkait.
3. **Opportunity** - Faktor peluang adalah faktor - faktor eksternal yang dapat menguntungkan bagi bisnis terkait.
4. **Threat** - Faktor ancaman merupakan faktor eksternal yang yang tidak menguntungkan, dan apabila dibiarkan, maka akan ancaman akan membahayakan bisnis terkait.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui **faktor internal** (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki perusahaan serta **faktor eksternal** (peluang dan ancaman) yang tengah dihadapi perusahaan. Menurut **Rangkuti** (2006), analisis SWOT adalah analisis yang berguna untuk memperoleh formulasi strategi yang tepat. Analisis SWOT memiliki beberapa kelebihan, diantaranya model analisis ini mampu mendeteksi setiap **kelemahan** dan **kelebihan** sebuah institusi sehingga bermanfaat dalam meminimalisasikan dampak atau konsekuensi yang akan terjadi dimasa akan datang (Coman, 2009). Tujuan dilakukan analisis tersebut agar dapat mengidentifikasi faktor-faktor berupa kekuatan, kelemahan, peluang maupun ancaman yang berpengaruh dan berdampak pada perusahaan. Selain itu, analisis tersebut pun dapat menjadi acuan maupun referensi tindak lanjut usaha dalam mengembangkan usaha mitra.

SWOT ANALYSIS



BCG Matrix

(Article Review: Mohajan, Haradhan Kumar. (2018). *An Analysis on BGG Growth Sharing Matrix*. Researchgate.com)

BCG Matrix adalah alat analisis bisnis yang digunakan oleh perusahaan untuk mengambil keputusan terkait strategi bisnis jangka panjang (mencakup keputusan berinvestasi, pengalokasian sumber daya, alat analisis brand, manajemen produk, manajemen strategis, dan analisis portofolio perusahaan) yang dikembangkan oleh Bruce Henderson pada tahun 1970-an. Matriks ini juga berkaitan erat dengan *product life cycle*, sehingga seringkali disebut sebagai *Product Portfolio Matrix*. *BCG Matrix* ini terdiri dari **4 kuadran**, dimana setiap kuadrannya mewakili kategori portofolio produk perusahaan dari 2 dimensi klasifikasi bisnis unit, yaitu *Relative Market Share* dan *Market Growth Rate*. Kategori-kategori tersebut diwakili oleh *Star*, *Cash Cows*, *Dogs*, dan *Question Marks*.



Stars - produk-produk yang termasuk dalam kategori *Stars* merupakan produk atau unit bisnis yang memiliki pangsa pasar yang dominan dengan pertumbuhan yang cepat serta menghasilkan pendapatan yang besar. Dalam kata lain, produk-produk inilah yang memiliki minat terbesar di pasar serta membutuhkan banyak investasi untuk dapat mendukung posisi serta pertumbuhan dari produk-produk terkait agar dapat terus bersaing dengan produk kompetitor lainnya. Apabila perusahaan dapat mempertahankan keberhasilan mereka namun tingkat pertumbuhan mengalami penurunan, produk-produk di kategori *Stars* dapat berubah menjadi kategori *Cash Cows*.

Cash Cows - kategori ini mencakup produk-produk yang merupakan pemimpin pasar, dimana produk ini menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibanding dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan yang didapat ini biasanya digunakan sebagai pendanaan penelitian pengembangan produk lainnya dari bisnis yang sama yang masih berada dalam kategori *Question Marks*. Meskipun produk dalam kategori ini memiliki pangsa pasar yang tinggi, namun prospek pertumbuhan kedepan sangat terbatas.

Dogs - produk yang termasuk pada kategori ini adalah produk-produk yang memiliki pangsa pasar dan juga tingkat pertumbuhan yang rendah. Biasanya, kontribusi keuntungan yang diberikan oleh produk-produk dalam kategori *dogs* ini sangat rendah atau bahkan harus menderita kerugian dan bahkan biasa dianggap sebagai beban bagi perusahaan karena dapat menguras waktu manajemen dan sebagian besar sumber daya perusahaan.

Question Marks - terakhir, kategori *Question Marks* mencakup produk-produk yang memiliki prospek pertumbuhan yang tinggi namun pangsa pasarnya masih sangat rendah. Biasanya, penghasilan yang didapat tidak sebanding dengan pengeluarannya, namun karena prospek pertumbuhannya yang pesat, produk sangat berpotensi untuk bergeser ke kategori *Stars*.

Jurnal Akuntansi

(Article Review: Kesuma, Yolanda Fatrecia. (2014). *Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor*. Vol.5 No.1. Hlm. 93-121.)

Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan sebuah organisasi pada suatu periode akuntansi yang berguna untuk menggambarkan seberapa baik/buruknya **kinerja perusahaan** terkait. Laporan keuangan merupakan salah satu bagian dari proses pelaporan keuangan. Kondisi keuangan suatu perusahaan akan dapat diketahui dari laporan keuangan perusahaan yang bersangkutan, yang terdiri dari **neraca**, **laporan laba rugi** serta laporan keuangan lainnya. Berikut penjabaran dari masing-masing komponen laporan keuangan:

1. Neraca

Laporan neraca merupakan laporan yang menggambarkan **posisi aset, kewajiban** dan **ekuitas** suatu perusahaan pada saat tertentu. Neraca harus disusun secara sistematis sehingga dapat memberikan gambaran mengenai posisi keuangan perusahaan. Oleh karena itu neraca tepatnya dinamakan sebagai *statements of financial position*. Berdasarkan **Djarwanto (2004; 20)**, neraca memberikan informasi mengenai **aset, equity, dan liability** pada tanggal tertentu, dimana total aset harus sebanding dengan penjumlahan dari *equity dan liability*.

[Your business name appears here]

Statement of financial position as at 31st December 2012

	2012	2011
	USD	USD
Assets		
Non-Current Assets		
Property, Plant & Equipment		
Goodwill		
Intangible Assets		
	0	0
Current Assets		
Inventories		
Trade Receivables		
Cash and cash equivalents		
	0	0
Total Assets	0	0
Equity and Liabilities		
Equity		
Share Capital		
Retained Earnings		
Revaluation Reserve		
Total Equity	0	0
Non-current liabilities		
Long-term borrowings		
Current Liabilities		
Trade and other payables		
Short-term borrowings		
Current portion of long-term borrowings		
Current tax payable		
Total current liabilities	0	0
Total liabilities	0	0
Total equity and liabilities	0	0

2. Laporan Laba Rugi

Menurut **Munawir** (2010:26), laporan laba-rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang **penghasilan, beban, laba-rugi** yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Dari laporan laba rugi, sebuah perusahaan dapat mengetahui **kemampuannya** untuk **menghasilkan laba** dari perjalanan bisnisnya.

Business Name:
Income Statement
For the Period Ended December 31, 20__

Revenues:	
Net Sales	\$ _____
Interest Income	_____
Gains from Sale of Fixed or Non-Current Assets	_____
Total Revenues	\$ _____
Costs and Expenses	
Cost of Goods Sold	\$ _____
Salaries	_____
Office or Store Supplies	_____
Repairs & Maintenance	_____
Utilities (Power, Water, Telephone)	_____
Insurance Expense	_____
Interest Expense	_____
Rent Expense	_____
Taxes and Licenses	_____
Advertising Expenses	_____
Transportation and Travelling	_____
Depreciation Expenses	_____
Total Costs & Expenses	\$ _____
Net Income / (Net Loss)	\$ _____

3. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas atau yang biasa disebut juga sebagai laporan perubahan posisi keuangan merupakan laporan yang berisikan informasi **aliran kas masuk atau keluar bersih** pada suatu periode. Hasil dari tiga kegiatan pokok perusahaan adalah **operasi, investasi, dan pendanaan**. Aliran kas sangat diperlukan bagi perusahaan, terutama untuk mengetahui kemampuan perusahaan yang sebenarnya dalam mengetahui kewajiban- kewajibannya.

Cash flow statement		
Particulars	Amount (\$)	Amount (\$)
Cash flows from operating activities		
Net Profit before tax and extraordinary items	xxx	
Less: Non-cash items: Depreciation & Amortization	xxx	
Add/ Less: Non-operating items included in net profit	xxx	
Add: Loss on sale of fixed assets & Investments	xxx	
Less: Profit on sale of fixed assets & Investments	xxx	
Add: Decrease in current assets	xxx	
Less: Increase in current assets	xxx	
Add: Increase in current liabilities	xxx	
Less: Decrease in current liabilities	xxx	
Less: Income taxes paid	xxx	
Less: Extraordinary items	xxx	
Net cash flows from operating activities		xxxx
Cash flows from investing activities		
Add: Sale of fixed assets	xxx	
Add: Sale of investments	xxx	
Add: Interest received	xxx	
Add: Dividend received	xxx	
Less: Purchase of fixed assets	xxx	
Less: Sale of investments	xxx	
Net cash flows from investing activities		xxxx
Cash flows from financing activities		
Add: Proceeds from issue of shares	xxx	
Proceeds from issue of debt	xxx	
Proceeds from Borrowings	xxx	
Less: Redemption of debt	xxx	
Repayment of borrowings	xxx	
Dividends Paid	xxx	
Interest Paid	xxx	
Net cash flows from financing activities		xxxx
Net Increase/decrease in cash		xxx
Cash at the beginning		xxx
Cash at the end		xxx

Metode

Metode yang kelompok gunakan selama kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. **Wawancara** adalah **komunikasi** atau percakapan antara dua orang atau lebih yang berhadapan secara langsung untuk memperoleh **informasi** secara **lisan** agar dapat memperoleh data yang menjelaskan permasalahan penelitian.
2. **Observasi** adalah **penelitian** atau **pengamatan** secara langsung terhadap suatu objek dengan tujuan **mengumpulkan fakta** atau nilai terhadap suatu pengamatan.

Kedua metode tersebut kelompok lakukan secara langsung dengan turut serta mengikuti kegiatan yang dilakukan sehari-hari oleh mitra kami baik yang berhubungan dengan bisnis yang dimiliki maupun yang tidak.

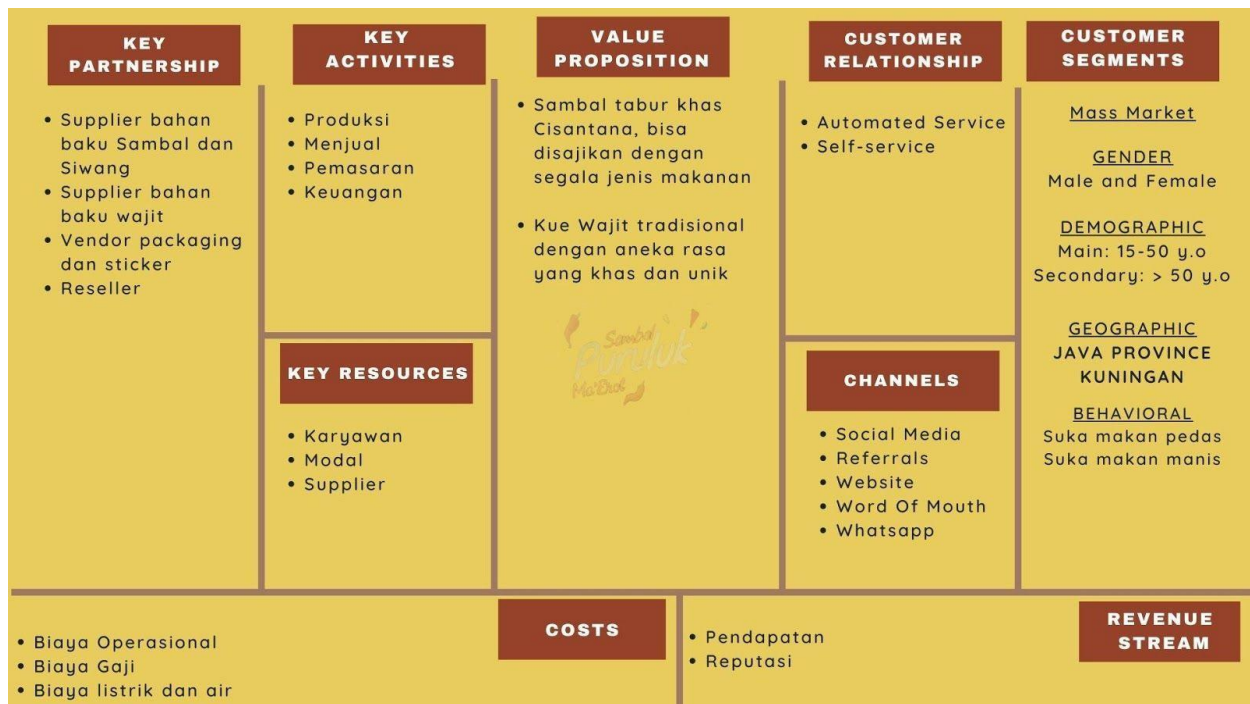
Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terkait kompetitor, lini usaha mitra sendiri, dan pemantauan pencatatan keuangan mitra, kami mengambil beberapa kesimpulan:

1. Mitra tidak mengetahui jelas terkait **segmentasi konsumennya** dimana ia hanya menjual ke pihak *reseller* dan sekitar tetangganya. Dalam menjalankan usahanya, mitra hanya berjalan dengan kondisi seadanya. Padahal mitra memiliki **value** yang cukup menarik yang tidak pernah dilakukan *explore* lebih lanjut dalam lini usahanya.
2. Dalam menjalankan usaha, mitra hanya mementingkan usahanya dengan menghasilkan **pendapatan** yang **cukup** untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Namun terdapat banyak hal lainnya dalam bisnis yang **belum** dilakukan **penelitian** lebih lanjut dari segi **internal** maupun **eksternal** usaha mitra sendiri.
3. Mitra hanya memetakan **produksi favoritnya** yaitu **sambal puruluk** sebagai produk yang populer dan memiliki **peminat** yang cukup banyak dibandingkan persaingan disekitarnya. Namun, mitra **tidak melihat** posisi **persaingan** keseluruhannya di wilayah **Jawa Barat**. Selain itu, mitra pun tidak mengetahui jelas mengenai posisi hasil produksi lainnya.
4. Mitra sudah mulai melakukan **pencatatan** yang **sederhana** yaitu arus masuk (**penjualan**) dan arus pengeluaran (**operasional**) untuk mengetahui posisi pembukuan pada setiap bulannya. Namun, mitra **tidak mengetahui** lebih jelas terkait finansial yang lebih **detail** sebagai acuan dalam pengembangan lini bisnisnya.

Hasil

Kanvas Model Bisnis

Kelompok telah melakukan analisis keseluruhan terhadap usaha mitra kami untuk mengetahui *value* usaha, sumber daya yang menjadi faktor pendukung usaha, konsumen serta karakteristik dan hubungan dengan konsumen, strategi pemasaran, biaya yang dikeluarkan serta pendapatan yang diterima. Analisis tersebut bertujuan untuk mengobservasi seluruh kegiatan usaha dan mencari ruang lingkup untuk mengembangkan usaha mitra kami.



Usaha utama mitra kami terdiri dari 4 yaitu produk Sambal Puruluk Ma' Erot, Siwang Ma' Erot, Kue wajit yang didagangkan setiap harinya di pasar dan jualan sayur yang dijual setiap harinya di depan rumah. Sambal Puruluk Ma' Erot telah berdiri selama 4 tahun dan sangat terkenal dalam kalangan masyarakat Kuningan. Sambal Puruluk tersebut memiliki arti, dimana kata Puruluk berasal dari bahasa sunda yaitu tabur, sehingga sambal ini merupakan khas dari Kuningan yang sangat cocok untuk disajikan dengan jenis makanan apapun. Sama seperti sambal puruluk, mitra kami pun memproduksi jenis sambal tabur lainnya yaitu sambal terasi yang cocok disajikan dengan hidangan apapun. Selain itu, mitra kami pun memproduksi kue tradisional yaitu kue wajit yang dijualkan setiap harinya di pasar dengan aneka rasa seperti rasa original, rasa kacang merah, kacang hijau, ketan, maupun wajit buah. Dari tiga jenis produksi tersebut, mayoritas segmentasi konsumen merupakan pasar yang luas dengan konsumen yang mulai dari usia 15-50 tahun yang suka mengonsumsi makanan pedas seperti hasil produk sambalnya dan makanan manis yaitu kue wajit sendiri dengan aneka rasa yang khas dan unik. Produk sambal tersebut pun banyak dijual oleh *reseller* Pulau Jawa yang mayoritasnya dari JABOTABEK melalui *social media* (Tokopedia dan Shopee). Namun, produk tersebut banyak diminati oleh masyarakat Kuningan.

Analisis SWOT Mitra

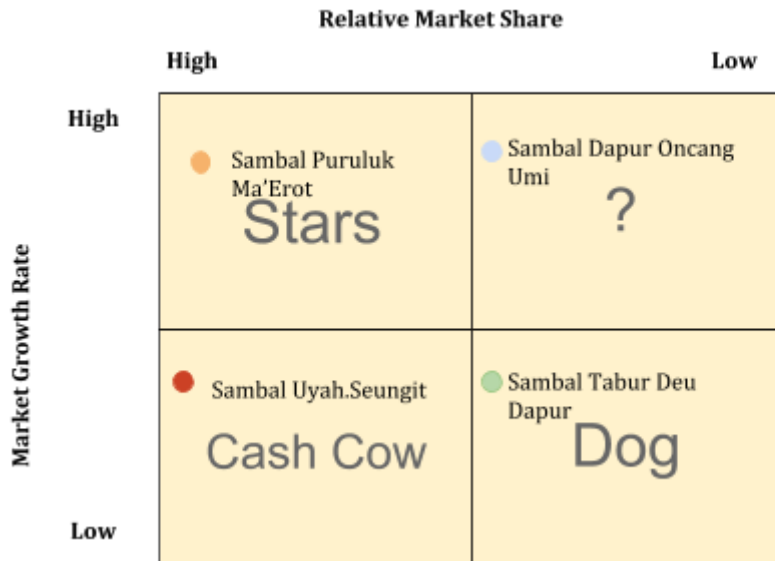
Kelompok melakukan analisis terkait kondisi mitra kami untuk mengetahui hal apa saja yang menjadi kelebihan serta kekurangan mitra. Hal ini dilakukan agar kelompok dapat mengatasi masalah yang ada serta melihat potensi yang ada untuk mengembangkan mitra kami.

Strength	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> - Tenaga kerja internal - Resep yang dimiliki sendiri - Supplier yang langsung berasal dari petani 	<ul style="list-style-type: none"> - Keterbatasan modal - Keterbatasan sumber daya (<i>financing</i>) - Tenaga kerja internal - Keterbatasan mengakses bahan baku wajib (gula)
Opportunity	Threat
<ul style="list-style-type: none"> - Hanya terdiri dari 1 kompetitor - Produk sudah terkenal di daerah Kuningan 	<ul style="list-style-type: none"> - Konotasi negatif dari nama “Ma’ Erot” - Safety packaging yang rendah - Produk mudah ditiru

Dari tabel tersebut, kondisi yang paling signifikan pada mitra kami adalah keterbatasan modal dan keterbatasan sumber daya dalam bidang *financing* untuk mengatur dan mengelola arus masuk dan pengeluaran kas mitra. Kedua hal tersebut dapat dinilai krusial karena berhubungan dengan permasalahan keuangan. Disisi lain, mitra kami juga memiliki kelebihan dimana produk mitra kami sudah dikenal di daerah Kuningan sehingga penjualan berjalan dengan lancar. Tidak hanya itu, tetapi resep yang digunakan untuk memproduksi Sambal Puruluk Ma’ Erot merupakan resep turun temurun sehingga produk ini sangat sulit untuk ditiru rasanya. Mitra pun mengalami beberapa ancaman dimana *brand* yang dibangun memiliki konotasi negatif dari nama “Ma’ Erot” bagi kalangan muda dimana nama tersebut merupakan panggilan mitra kami sejak dahulu. Selain itu, *packaging* mitra pun memiliki *safety* yang rendah dimana stikernya yang mudah dicopot sehingga orang dapat dengan mudah menggantikannya. Disisi lain, mitra pun memiliki potensi yang baik kedepannya, mitra hanya memiliki 1 kompetitor yang memiliki rasa yang jauh berbeda dibandingkan mitra sendiri serta produk mitra sendiri pun jauh lebih terkenal dibandingkan kompetitornya. Oleh karena itu, produk mitra sering dicari oleh masyarakat Kuningan.

Analisis BCG Matrix

1. Sambal Puruluk dan Siwang Ma'Erot



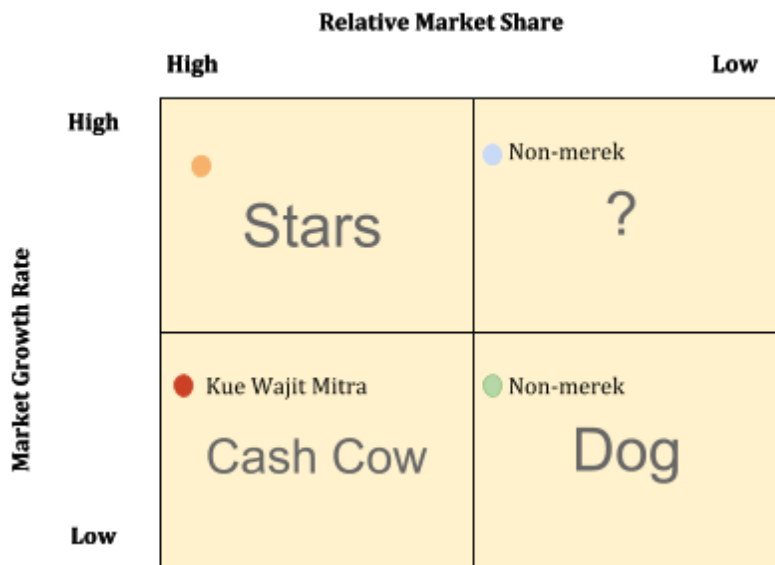
Stars - Sambal Puruluk Ma' Erot memiliki pangsa pasar yang cukup besar dengan penjualan yang signifikan. Produk tersebut mayoritas dijual kepada berbagai *reseller* sehingga pertumbuhannya masih cukup pesat hingga ke wilayah JABOTABEK. Produk tersebut pun memiliki peminat yang cukup besar di daerah Kuningan sendiri dengan harga yang sangat terjangkau dan kapasitas yang cukup banyak dibandingkan kompetitor lainnya. Kini, merek tersebut pun sedang dalam proses mengajukan HKI. Oleh karena itu, produknya sendiri pun membutuhkan pendanaan yang cukup besar dalam mempertahankan posisi sebagai posisi utama dalam bersaing dengan kompetitor lainnya.

Cash Cows - Sambal Uyah.Seungit merupakan sambal tabur khas dari Kuningan yang memiliki pangsa pasar yang cukup besar dan terkenal di wilayah Kuningan. Berdasarkan data yang kami peroleh, penjualan sambal cukup banyak dibandingkan sambal tabur lainnya di Kuningan. Namun, produk tersebut memiliki pertumbuhan yang terbatas dengan hanya terdiri dari satu varian rasa serta harga yang lebih mahal serta kapasitas yang jauh lebih sedikit dibandingkan kompetitor lainnya.

Dog - Berdasarkan data yang kami peroleh dari hasil penjualan, produk tersebut tidak memiliki angka penjualan dan *branding* yang cukup banyak dari toko-toko *online* serta kalah bersaing dengan kompetitor lainnya. Selain itu, produk sendiri pun masih kurang didengar oleh kalangan masyarakat Kuningan.

Question Marks - Sambal Tabur Oncang Umi merupakan sambal tabur yang memiliki pangsa pasar tinggi dan tingkat pertumbuhan yang rendah dimana produk tersebut banyak dipasarkan di toko-toko konsinyasi. Namun, dari tingkat angka penjualannya, produk tersebut memiliki angka penjualan yang sangat minim. Namun kedepannya, produk tersebut memiliki prospek yang cukup baik dengan aneka rasa sambal oncamp sendiri.

2. Kue Wajik



Kue wajit merupakan makanan ciri khas Kuningan yang banyak dijual oleh masyarakat Kuningan di pasar setiap harinya. Kue wajit ini memiliki banyak persaingan dimana mayoritas kue tersebut memiliki berbagai penjual yang menyediakan rasa yang varians. Namun, hal membedakan kue wajit mitra dan kue wajit lainnya adalah dari segi kuantitas dimana mitra kami menjual kue wajit yang cukup besar dalam 1 buah dibandingkan penjual lainnya dengan harga yang sama. Oleh karena itu, hal tersebut merupakan poin kelebihan dari mitra kami.

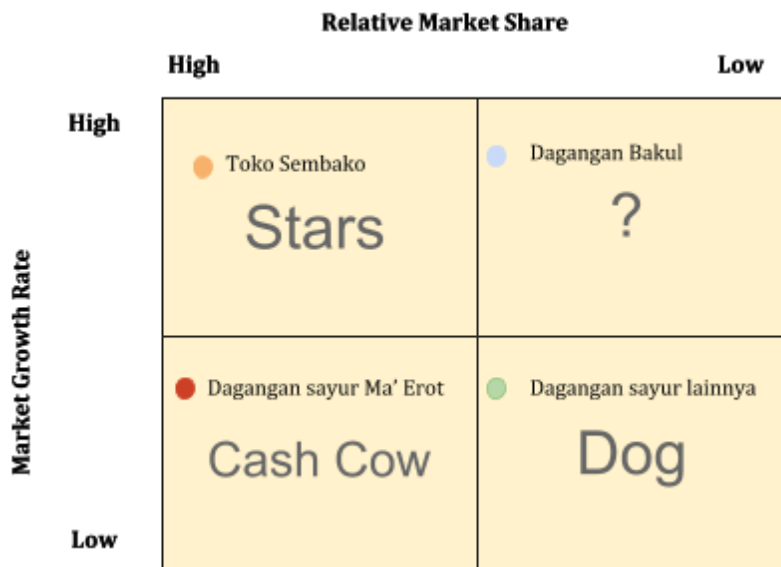
Stars - Kue wajit merupakan makanan khas tradisional yang memiliki pangsa pasar yang besar karena memiliki banyak peminatnya. Namun, produk tersebut tidak membutuhkan biaya yang cukup besar dalam kegiatan operasinya. Oleh karena itu, pertumbuhannya pun relatif terbatas karena sensitif terhadap perubahan harga baku terutama gula sehingga di wilayah Kuningan sendiri masih belum ada merek yang di posisi ini.

Cash Cows - Kue wajit Ma' Erot memiliki pangsa pasar yang cukup besar dengan penjualan yang signifikan setiap harinya. Hasil produksi kue wajit sendiri pun sangat laku dan terjual habis setiap harinya. Meskipun nilai produk tersebut sangat kecil, namun mitra sudah berusaha kue ini sejak lama dan menggunakan *margin profit* tersebut sebagai pembiayaan lini produksi lainnya. Namun, produk tersebut memiliki pertumbuhan yang sangat terbatas karena hanya dapat diakses di wilayah Kuningan.

Dog - Terdapat juga beberapa non-merek kue wajit di pasar yang memiliki pertumbuhan dan pangsa yang kecil karena harga dan kuantitas produknya yang masih mahal menurut konsumen.

Question Marks - Beberapa non-merek kue wajit yang diproduksi di rumah dapat dikategorikan sebagai posisi tersebut. Meskipun memiliki pangsa yang cukup terbatas, namun cara kerja pemilik kue wajit tersebut memiliki prospek kedepannya dengan menyediakan souvenir acara yang terdiri dari aneka khas rasa. Oleh karena itu, non-merek tersebut dapat dikatakan memiliki peluang pertumbuhan kedepannya.

3. Jualan Sayur



Dagangan sayur Ma' Erot merupakan dagangan pertama mitra yang telah jual sejak lama. Dari sejak dulu, mitra selalu berusaha di bidang ini untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan membiayai lini bisnis lainnya. Dagangan tersebut biasanya dilakukan di depan rumah setiap pagi jam 6. Namun di sekitar rumahnya, terdapat empat persaingan mitra yang juga berjualan di rumahan serta ada toko sembako yang menjual peralatan kebutuhan sehari-hari dan juga menjual beberapa dagangan pasar. Masing-masing dari kompetitor pun memiliki langganannya sendiri. Selain itu, terdapat juga pedagang bakul yang keliling dari rumah ke rumah. Akan tetapi, kualitas tukang bakul tersebut lebih kurang sehingga tetangga akhirnya kembali lagi ke dagangan sayur Ma' Erot.

Stars - Toko sembako di sekitar tempat tinggal mitra selain menjual kebutuhan pokok, pun menjual beberapa dagangan sayur mayur. Toko sembako memiliki pangsa pasar yang cukup besar dimana di desa tersebut memiliki keterbatasan dalam mengakses kebutuhan pokok sehingga orang-orang di kampung sudah kenalan dengan toko sembako tersebut. Orang-orang pun lebih jelas mengetahui apa yang tersedia di toko-toko dan melayani penitipan juga. Oleh karena itu, toko tersebut pun bertumbuh dengan pesat.

Cash Cows - Dagangan sayur Ma' Erot adalah dagang mitra sejak muda untuk membiayai kebutuhannya dan anaknya. Hasil pendapatan dagangan ini pun cukup besar setiap harinya karena dengan menjual kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat di desa terpencil ini. Dengan adanya usaha ini, mitra pun perlahan mengembangkan usaha lainnya yaitu kue wajit yang dijual setiap harinya di pasar serta memulai lini bisnis yang baru lima tahun yang lalu yaitu Sambal Puruluk Ma' Erot yang merupakan produk *stars* dengan pangsa pasar yang cukup besar.

Dog - Terdapat juga beberapa dagangan sayur yang memiliki pangsa pasar dan pertumbuhan yang kecil karena modalnya yang terbatas sehingga sayur, daging ataupun kebutuhan lainnya juga kurang lengkap sehingga orang yang belanja pun kurang.

Question Marks - Dagang sayur bakul memiliki prospek pertumbuhan yang cukup tinggi dengan caranya yang melayani *door to door* sehingga orang-orang tinggal menunggu ketibaannya. Namun,

pangsa pasarnya terbatas dimana orang yang membutuhkan biasanya urgen dan tidak tahu waktu tukang bakul datang sehingga orang-orang langsung belanja di sekitarnya yang *available*.

Analisis Laporan Keuangan

1. Laporan Laba Rugi

Pada bagian laporan laba rugi, seluruh pendapatan yang dihasilkan mitra cukup besar. Dari 4 lini usaha tersebut, profit terbesar selama bulan Februari adalah kue wajit dan dagangan sayur dengan masing-masing pendapatan kotor sebesar Rp 5.830.500 dan Rp 5.800.000. Namun sejak bulan Maret hingga sekarang, harga gula mengalami kenaikan yang cukup tinggi sehingga merugikan usaha mitra yang menyebabkan mitra berhenti produksi wajit. Oleh karena itu, penjualan terbesar selama periode Maret hingga sekarang adalah dagangan sayur sebesar Rp 6.200.000 yang merupakan 80% dari total pendapatan. Dari hasil laporan tersebut, kue wajit dan dagangan sayur merupakan bisnis utama yang dijalankan mitra untuk membiaya lini usaha lain mitra. Disisi lain usaha Sambal Puruluk Ma' Erot memiliki Gross Profit Margin yang cukup tinggi dan meningkat pada beberapa bulan terakhir dengan GPM pada bulan juni sebesar 49.75%. Sedangkan untuk lini usaha Siwang Ma' Erot memiliki Gross Profit Margin yang rendah dimana GPM bulan Juni sebesar 14.65%.

Income Statement					
	FEB	MAR	APR	MEI	JUNI
Revenue from Sales	Rp50,962,000	Rp29,054,000	Rp27,174,000	Rp30,740,000	Rp41,276,000
Sambal Puruluk	Rp5,000,000	Rp2,670,000	Rp2,250,000	Rp5,940,000	Rp10,640,000
Siwang	Rp1,200,000	Rp1,584,000	Rp924,000	Rp0	Rp6,636,000
Wajit	Rp18,288,000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Sayur	Rp23,200,000	Rp24,800,000	Rp24,000,000	Rp24,800,000	Rp24,000,000
Saung Rahayat	Rp3,274,000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Cost of Goods Manufacture	Rp35,401,966	Rp21,293,253	Rp19,918,986	Rp21,584,338	Rp29,008,940
Sambal Puruluk	Rp2,512,069	Rp1,341,445	Rp1,130,431	Rp2,984,338	Rp5,345,683
Siwang	Rp1,024,097	Rp1,351,808	Rp788,555	Rp0	Rp5,663,258
Wajit	Rp12,457,500	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Sayur	Rp17,400,000	Rp18,600,000	Rp18,000,000	Rp18,600,000	Rp18,000,000
Saung Rahayat	Rp2,008,300	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Gross Profit	Rp15,560,034	Rp7,760,747	Rp7,255,014	Rp9,155,662	Rp12,267,060
Less: Operating Expense					
Salary and Wages	Rp570,000	Rp300,000	Rp240,000	Rp600,000	Rp1,410,000
Transportation Expense	Rp290,000	Rp310,000	Rp300,000	Rp310,000	Rp300,000
Depreciation Expense	Rp42,664	Rp42,664	Rp42,664	Rp42,664	Rp42,664
Total Operating Expense	Rp902,664	Rp652,664	Rp582,664	Rp952,664	Rp1,752,664
Net Profit	Rp14,657,370	Rp7,108,083	Rp6,672,350	Rp8,202,998	Rp10,514,395
Dividend (profit dipakai sendiri)	Rp5,000,000	Rp5,000,000	Rp5,000,000	Rp5,000,000	Rp5,000,000
Retained earning (dana diputar)	Rp9,657,370	Rp2,108,083	Rp1,672,350	Rp3,202,998	Rp5,514,395

Secara keseluruhan, laporan laba rugi tersebut mencerminkan bahwa kondisi bisnis usaha mitra dapat dikategorikan sehat dan stabil. Hal tersebut dapat dilihat dari angka *net profit* yang positif pada setiap bulannya. Namun, dividen yang diambil oleh mitra hampir 100% sehingga mitra memiliki keterbatasan untuk mengembangkan bisnis. Apabila mitra menetapkan pengambilan dividen sebesar Rp 5.000.000 pada setiap bulannya, dana yang tersedia yaitu profit setiap bulannya dan modal usaha akan digunakan untuk mengembangkan dan menginvestasikan lini usaha lainnya seperti memproduksi rasa varian baru, menambah karyawan, ataupun menjual di toko konsinyasi. Dengan kesuksesan dan kelancaran usaha mitra serta reputasi yang cukup baik di kalangan masyarakat Kuningan, mitra memiliki potensi yang cukup besar untuk mengembangkan usahanya dalam skala besar serta melayani pangsa yang lebih besar.

Rekomendasi Strategi

Berdasarkan hasil analisis terhadap business model canvas, Sambal Puruluk Ma' Erot merupakan usaha mitra yang paling terkenal dibandingkan usaha lainnya. Usaha ini menawarkan sambal tabur khas Kuningan yang cukup terkenal di kalangan masyarakat dengan harga yang terjangkau. Kini, sambal tersebut pun memiliki pertumbuhan dan pangsa besar yang cukup besar. Oleh karena itu, usaha mitra ini dapat dikatakan memiliki prospek yang baik kedepannya dengan minat pasar yang tinggi sesuai dengan ciri khas rasa Indonesia. Dengan *market* yang cukup besar, mitra dapat mendaftarkan hak kekayaan intelektual produk agar nantinya tidak terjadinya peniruan produk. Selain itu, mitra juga dapat menawarkan produknya ke toko-toko oleh khas yang dapat menjangkau lebih banyak pasar.

Dari hasil analisis SWOT mitra, mitra memiliki kekurangannya yaitu adanya keterbatasan modal dalam mengelola usahanya karena memiliki keterbatasan pengetahuan bidang *financing*. Selain itu, mitra pun memiliki kendala dalam membeli bahan baku wajib utama yaitu gula ketika adanya fluktuasi harga yang menyebabkan mitra tidak mampu memproduksi dengan lancar. Kekurangan lainnya adalah produknya yang mudah ditiru serta *safety packaging* yang rendah. Disini, mitra dapat mendaftarkan hak patennya dari segi logo dan *packaging* agar produknya tidak dapat ditiru.

Dari hasil BCG Matrix, kami melihat bahwa bisnis mitra, Bu Masra cukup stabil dengan seluruh lini usahanya. Seluruh lini usaha bermula karena adanya pembiayaan dari lini usaha *cash cow* yaitu dagangan sayur dan kue wajib. Usaha lini lainnya yakni Sambal Puruluk Ma' Erot memiliki prospek yang baik kedepannya dengan *market growth* dan *market share* yang tinggi meskipun hasil pendapatan usaha ini tidak sebanding dengan lini usaha *cash cow*. Namun, posisi usaha sambal dapat dikatakan sangat favorit. Oleh karena itu, menurut kami mitra harus mempertahankan posisinya sambal puruluk serta mengembangkan lagi ke berbagai wilayah.

Dari hasil laporan keuangan, kami melihat bahwa arus perputaran kas untuk memproduksi semua lini usaha cukup stabil dengan melihat positifnya angka profit pada setiap bulannya. Hal ini tentunya dapat membantu mengembangkan usaha mitra dengan melakukan ekspansi, mendaftarkan hak paten, melakukan *improvement* terhadap produk dari segi *packaging* ataupun variasi rasa maupun pemasaran yang lebih luas melalui sistem konsinyasi atau *online marketing* untuk menarik perhatian bagi konsumen di berbagai wilayah.

Referensi

Media.neliti.com. 2020. [online] Available at:
<<https://media.neliti.com/media/publications/95812-ID-analisis-laporan-keuangan-sebagai-dasar.pdf>> [Accessed 22 June 2020].

ResearchGate. 2020. (PDF) *An Analysis On BCG Growth Sharing Matrix*. [online] Available at:
<https://www.researchgate.net/publication/322695566_An_Analysis_on_BCG_Growth_Sharing_Matrix> [Accessed 22 June 2020].

Business Development Strategy: SWOT and EFE-EFI Analysis. 2018.
<https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/1337/1025> [Accessed 21 June 2020]

Kesuma, Yolanda Fatrecia. (2014). *Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor*. Vol.5 No.1. Hlm. 93-121.

Mohajan, Haradhan Kumar. (2018). *An Analysis on BGG Growth Sharing Matrix*. Researchgate.com

Herawati, Novita. (2019). *Implementation of Business Model Canvas in Determining on Business Management*