

## Pengelolaan Keuangan Bisnis Fashion PGB Merdeka

Efrita Norman

IAI Nasional Laa Roiba Bogor  
[efritanorman@laaroiba.ac.id](mailto:efritanorman@laaroiba.ac.id)

### ABSTRACT

*This service aims to analyze and strengthen the financial management standards of the fashion business at PGB Merdeka, Bogor. The method used is a qualitative analysis with a participatory descriptive approach. The results of the service activities are as follows: From the aspect of bookkeeping administration, in general, bookkeeping has not been presented properly. There are owners who do the recording and there are those who do not record at all. For traders who have made records, bookkeeping administration is done simply. The bookkeeping is to record income, but not calculate the cost of goods sold. From assets that are not separated, sellers often experience confusion in the calculation. In terms of capital, besides their own capital, there are those who borrow money from banks and some goods are consigned. Business development that has been running, generally the owner is only motivated to increase sales turnover with unique and different items. In marketing, the owner can more freely determine the steps that must be taken so that his fashion can be known by the wider community, and the benefits are inventory turnover / up to date and trends.*

**Keywords:** *financial management, fashion business, PGB Merdeka Bogor*

### ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis dan penguatan standar pengelolaan keuangan bisnis fashion di PGB Merdeka Bogor. Metode yang dilakukan analisis kualitatif dengan pendekatan deskriptis partisipatoris. Hasil kegiatan pengabdian sebagai berikut: Dari aspek administrasi pembukuan, secara umum belum menyajikan pembukuan dengan baik. Pemilik ada yang melakukan pencatatan dan ada yang sama sekali tidak melakukan pencatatan. Bagi pedagang yang telah melakukan pencatatan, administrasi pembukuan dilakukan secara sederhana. Pembukuannya adalah dengan mencatat pemasukan, tetapi tidak menghitung harga pokok penjualan. Dari harta kekayaan yang tidak dipisahkan, penjual seringkali mengalami kebingungan dalam perhitungan tersebut. Dari segi modal disamping modal sendiri ada yang meminjam uang ke bank dan ada sebagian barang konsinyasi. Pengembangan bisnis yang sudah berjalan umumnya owner hanya terpacu untuk meningkatkan omzet penjualan dengan barang yang unik dan berbeda. Dalam pemasarannya owner dapat lebih leluasa untuk menentukan langkah-langkah yang harus diambil agar fashionnya dapat dikenal oleh masyarakat luas, dan keuntungan yang perputaran persediaan / up date dan trend.

**Kata Kunci:** *manajemen keuangan, bisnis fashion, PGB Merdeka Bogor*

# El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat

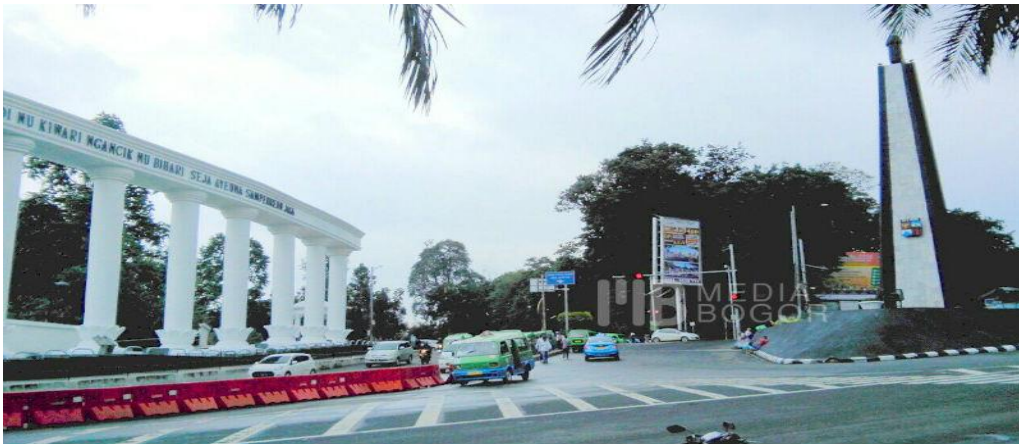
Vol 2 No 1 (2022) 1-13 P-ISSN2746-9794E-ISSN2747-2736

DOI: 10.47467/elmujtama.v2i1.468

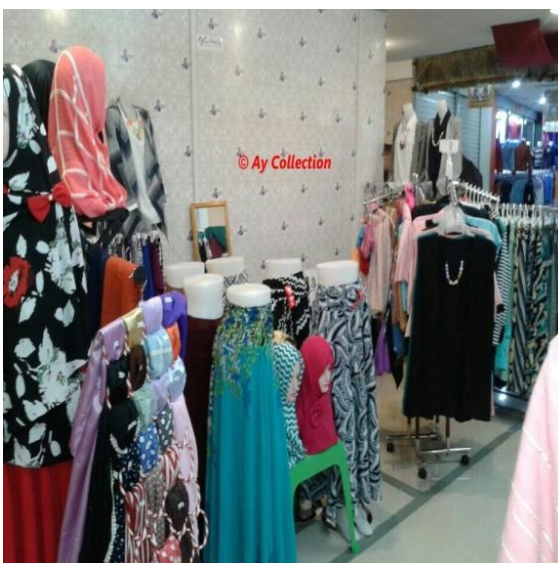
## PENDAHULUAN

Secara geografis Kota Bogor terletak di antara 106° 48' BT dan 6° 26' LS, kedudukan geografis Kota Bogor di tengah-tengah wilayah Kabupaten Bogor serta lokasinya sangat dekat dengan Ibukota Negara, merupakan potensi yang strategis bagi perkembangan dan pertumbuhan ekonomi dan jasa, pusat kegiatan nasional untuk industri, perdagangan, transportasi, komunikasi, dan pariwisata.

Luas Wilayah Kota Bogor sebesar 11.850 Ha terdiri dari 6 Kecamatan dan 68 Kelurahan. Kemudian Secara Administratif kota Bogor terdiri dari 6 wilayah kecamatan, 31 kelurahan dan 37 desa (lima diantaranya termasuk desa tertinggal yaitu desa Pamoyanan, Genteng, Balungbangjaya, Mekarwangi dan Sindangrasa), 210 dusun, 623 RW, 2.712 RT



Kota Bogor banyak dikunjungi dengan jarak tempuh dan fasilitas dapat terjangkau baik Jakarta maupun daerah daerah sekitarnya. Terlebih lagi, di Bogor juga



banyak tempat yang menarik dan layak dikunjungi sehingga banyak wisatawan yang tertarik untuk berkunjung ke kota ini. Bogor juga memiliki peluang yang besar karena merupakan kawasan perkotaan kecil, padat dan ramai biasanya dijuluki kota seribu angkot. Kebijakan Pemda Bogor dengan menertipkan pasar dan Mall sesuai dengan wilayah dan area yang disesuaikan dengan zona masyarakat sekitar.

Salah satu lokasi untuk berbelanja fashion adalah Pasar Grosir

# El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat

Vol 2 No 1 (2022) 1-13 P-ISSN2746-9794E-ISSN2747-2736

DOI: 10.47467/elmujtama.v2i1.468

Bogor (PGB) lokasinya yang strategis dengan sarana dan prasarana meliputi tempat ibadah, dekat dengan rumah sakit, sekolah.



Bisnis fashion adalah bisnis yang tidak pernah mati dan bahkan saat ini berkembang dengan sangat pesat, karena pakaian adalah kebutuhan primer untuk semua orang.

Saingan bisnis fashion juga sangat banyak dan untuk tetap bertahan maka dibutuhkan inovasi-inovasi produk maupun pemasarannya. Dalam kenyataannya

bisnis fashion bukan lah hal yang mudah karena merupakan suatu produksi massal maupun order yang disesuaikan dengan trendnya. **Sekalipun tetap di gandrungi konsumen dengan model model pakaian pesta, pakaian kerja, pakaian santai, dan jenis pakaian lainnya sesuai dengan kebutuhan, serta warna serta bagaimana pengusaha dapat memenuhi selera tersebut. Bagaimana mengatur atau mengelola keuangan usaha dan bisnis secara efektif merupakan sebuah metode untuk menjaga aliran dana perusahaan agar tidak terjadi kebocoran yang berujung kerugian finansial. Mengatur keuangan usaha akan sangat berbeda dengan cara mengelola keuangan pribadi.**



Namun seiring dengan perkembangan dan prediksi fashion kedepan adalah tugas pemilik atau pengusaha untuk bisa melihat peluang dan strategi kemenangan.



## Permasalahan Pengusaha

Diantara tantangan bisnis adalah masalah keuangan, banyak di antara para pengusaha yang mulai menjalankan bisnisnya dari skala kecil sampai skala besar. Kendala lain adalah pada persediaan jika trend dan model sudah berlalu sedangkan stok masih ada, tentu tidak lagi bisa terjual maka bisnis akan rugi dan bahkan bisa pailit. Usaha dengan modal kecil bisa jadi memiliki omset besar jika kegiatan usaha benar-benar digeluti dengan baik, termasuk dalam hal pengaturan dan pengelolaan keuangan di dalamnya.

Hal lain yang mendukung karena pengusaha atau toko-toko fashion tidak paham dengan pembu-

kuan dan pelaporan keuangannya. Ada pandangan pemilik ukuran besarnya modal jangan sampai menjadi penghalang dalam berwirausaha tetapi bagaimana usaha dapat dijalankan dan menyesuaikan modal yang ada.



Dengan kondisi saat ini dalam kenyataan dan bahkan uang pribadi dan bisnis tergabung jika meminjam ke bank harus menyertakan laporan keuangan dan jaminan. Ini merupakan hal yang sulit bagi pedagang. Sumber penghasilan keluarga mereka dari dagang, mereka tidak punya keahlian lain selain berdagang dan tidak paham dengan pembukuan dan pelaporan sederhana.

Mereka belum memperoleh pengetahuan melakukan pembukuan usaha yang sederhana dan dapat dipercaya.

## **Maksud dan Tujuan**

Salah satu dari Tridharma perguruan tinggi yang harus dilaksanakan dosen adalah pengabdian masyarakat. Kegiatan ini merupakan salah satu Tridharma perguruan tinggi Maka kami berinisiasi untuk memberikan pelatihan kepada pedagang atau toko fashion yang ada di PGB Bogor." Pengelolaan Akuntansi Dan Keuangan Bisnis Fashion Di PGB Kota Bogor" Lokasi PGB diambil sebagai objek pengabdian karena lokasi ini cukup strategis, banyak toko/butik yang lebih luas, lebih tinggi, lebih keren, lebih luas barangnya, dan lebih lengkap daripada semua toko di sekitar situ, dan sebagian mereka belum memenuhi pembukuan.

## **Target Kegiatan**

Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat yang dilakukan agar mengacu kepada pada upaya-upaya pemberdayaan masyarakat dan peningkatan potensinya, peningkatan kualitas dan kemandirian masyarakat selaku pedagang

1. Kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat memberi bekal kepada para pelaku usaha dagang khususnya peserta pelatihan akuntansi keuangan perusahaan mereka.
2. Memahami dan penguasaan akuntansi dengan mudah dan cepat akan memberikan manfaat bagi mereka dalam hal pengelolaan keuangan perusahaan.
3. Dengan pelatihan akuntansi yang mendasarkan pada di dalam bisnis usaha dagang dan penggunaan pendekatan yang tepat akan menjadikan pelaku usaha dagang memahami akuntansi serta mudah menyajikan laporan keuangan dengan tepat waktu

## **Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian**

Kegiatan yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Metode ceramah para peserta diberikan motivasi agar memahami dan berkeinginan untuk menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Selanjutnya peserta diberikan materi gambaran umum tentang akuntansi usaha dagang dan peran penting akuntansi tersebut. Langkah ini diselenggarakan selama 1 jam.
2. Metoda Tutorial, Peserta pelatihan diberikan materi akuntansi mulai dari pencatatan sampai dengan menyusun laporan keuangan. Metoda ini dilaksanakan secara berkelanjutan

# El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat

Vol 2 No 1 (2022) 1-13 P-ISSN2746-9794E-ISSN2747-2736

DOI: 10.47467/elmujtama.v2i1.468

3. **Metoda diskusi.** Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan keuangan dagang yang selama ini dihadapi. Bagian ini diselenggarakan selama 1 jam berkelanjutan dan monitoring. Diskusi untuk Pemasaran barang mereka lebih antusias bagaimana strategi meningkatkan omzet penjualan

Pelatihan Pembukuan dalam pengabdian masyarakat ini dilaksanakan Tim yang terdiri dari :

Ketua : Dr. Efrita Norman, MM  
Anggota : Dr. Indu Purna Rahayu  
: Ermi Suryani, S.H.I, MA.Hk

**Waktu dan Tempat**

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini di lakukan di PGB pada tanggal 23 Oktober sampai 30 Oktober 2018 dengan monitoring.

**Jadwal Kegiatan**

Tanggal 23 Oktober 2018 - 30 Oktober 2018

KEGIATAN	1	2	3	4	5	6
	1. Identifikasi peserta pelatihan					
▪ Penentuan peserta						
2. Persiapan pelatihan						
▪ Pengadaan materi						
▪ Penyiapan tempat pelatihan						
3. Pelaksanaan pelatihan						
▪ Mejelaskan materi pelatihan dengan slide						
▪ Pelatihan akuntansi dan menyusun laporan,						
4. Evaluasi pelatihan						

**Hasil yang dicapai**

1. Banyak manfaat yang di peroleh pengusaha dalam pelatihan ini ,salah satunya mereka dapat mengetahui kondisi usaha dan dan membantu dalam mengajukan tambahan modal untuk usaha.

2. **Membantu tertib administrasi keuangan agar uang pribadi dan usaha terpisah, dan dapat memprediksi usaha yang kreatif untuk berkelanjutan.**
3. **Pemasaran secara umum mereka lakukan sendiri,** Strategi pemasaran merupakan suatu alat yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan dan sasaran suatu usaha dengan cara mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki. Pedagang berusaha membuatkan spanduk tersendiri untuk nama produk dan mencantumkan harga untuk produk tersebut. Usaha lain mencoba untuk *on-line* agar barangnya cepat berputar.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Dari aspek administrasi pembukuan, secara umum belum menyajikan pembukuan dengan baik. Pemilik ada yang melakukan pencatatan dan ada yang sama sekali tidak melakukan pencatatan. Bagi pedagang yang telah melakukan pencatatan, administrasi pembukuan dilakukan secara sederhana. Pembukuannya adalah dengan mencatat pemasukan, tetapi tidak menghitung harga pokok penjualan. Dari harta kekayaan yang tidak dipisahkan, penjual seringkali mengalami kebingungan dalam perhitungan tersebut. Dari segi modal disamping modal sendiri ada yang meminjam uang ke bank dan ada sebagian barang konsinyasi.

Pengembangan bisnis yang sudah berjalan umumnya owner hanya terpacu untuk meningkatkan omzet penjualan dengan barang yang unik dan berbeda. Dalam pemasarannya owner dapat lebih leluasa untuk menentukan langkah-langkah yang harus diambil agar fashionnya dapat dikenal oleh masyarakat luas, dan keuntungan yang perputaran persediaan /up date dan trend.

### **Saran**

Pedagang menyambut baik aktifitas ini dan diharapkan pelaksanaannya berkesinambungan agar mereka bisa menerapkan akuntansi dan bisa menyusun laporan keuangan untuk pajak maupun untuk pihak bank. Bahkan dapat membuat prediksi pengembangan usaha masa yang akan datang

### **Evaluasi Kegiatan**

1. **Sebaiknya kegiatan-kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat harus selalu dievaluasi dan dikaji secara terus menerus untuk menjamin agar manfaatnya dapat dirasakan oleh pelaku usaha dan permasalahan yang dihadapi , baik pembukuan pemasaran dan melayani konsumen.**

# **El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat**

**Vol 2 No 1 (2022) 1-13 P-ISSN2746-9794E-ISSN2747-2736**

**DOI: 10.47467/elmujtama.v2i1.468**

2. Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat berupa pelatihan ini harus mencerminkan kontribusi nyata terhadap usulan-usulan kegiatan dan perubahan-perubahan yang terjadi. Apa lagi dalam usaha dagang tingkat kecil dan menengah yang harus menjadi perhatian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Suryandari, N. N. A., & Pramerta, I. G. P. A. (2018). Tantangan Umkm Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Jurnal Akses*, 10(2).
- Norman, E., Permana, Y., & Prasetyowati, R. A. (2019). Perbandingan Keberlanjutan Bisnis Retail Minimarket Modern dan Retail Tradisional Warung di Jawa Barat. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 1(2), 147-166.
- Norman, E., Djamil, M., & Santoso, I. (2015). Pengaruh Kepemimpinan, Kompensasi dan Motivasi terhadap Komitmen Kerja SPG di Mall PGB Merdeka. *Jurnal Manajemen (Edisi Elektronik)*, 6(2), 95-100.
- Norman, E., & Suryani, E. (2019). Manajemen Keuangan Keluarga Pascaperceraian. *As-Syar'i: Jurnal Bimbingan & Konseling Keluarga*, 1(1), 25-47.