

Pendampingan Manajemen Keuangan Usaha Dan Penguatan Kemitraan Bahan Baku Pada UMKM Kopi Manggis Lombok

I Nengah Arsana¹, Putri Reno Kemala Sari², Rusdi³, Syaiful Amri⁴

^{1,2,3,4}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram

Email: inengaharsana2@gmail.com

Abstract

This community service program is a follow-up to a previous mentoring activity on product development and marketing strategy for a mangosteen coffee MSME in Lombok. While the previous stage focused on the market side of the business, this stage addresses the internal side, namely, business financial management and the strengthening of raw material partnerships with local farmers. The methods used include a community socialisation session involving residents and coffee farmers, on-site business consultations, and intensive mentoring sessions covering the separation of business and household finances, simple bookkeeping, cost of production calculation, pricing, and raw material inventory management. The results show that the partner can record transactions consistently, understand the cost structure of each product variant, set prices based on cost calculation, and build a clearer supply arrangement with local farmers. These improvements complement the marketing capacity built in the previous stage and strengthen the overall sustainability of the partner's business.

Keywords: Financial Management, Bookkeeping, Raw Material Partnership, Mangosteen Coffee, MSMEs.

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan pendampingan sebelumnya mengenai pengembangan produk dan strategi pemasaran UMKM kopi manggis di Lombok. Apabila tahap sebelumnya berfokus pada sisi pasar, tahap ini menyoroti sisi internal usaha, yaitu manajemen keuangan usaha dan penguatan kemitraan bahan baku dengan petani lokal. Metode yang digunakan meliputi sosialisasi kepada masyarakat yang melibatkan warga dan petani kopi setempat, konsultasi bisnis di lokasi usaha, serta pendampingan intensif yang mencakup pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, pembukuan sederhana, perhitungan harga pokok produksi, penetapan harga jual, dan pengelolaan persediaan bahan baku. Hasil kegiatan menunjukkan mitra mampu mencatat transaksi secara konsisten, memahami struktur biaya setiap varian produk, menetapkan harga berbasis perhitungan biaya, serta membangun pola pasokan yang lebih jelas dengan petani lokal. Peningkatan ini melengkapi kapasitas pemasaran yang telah dibangun pada tahap sebelumnya dan memperkuat keberlanjutan usaha mitra secara menyeluruh.

Kata Kunci: Manajemen Keuangan, Pembukuan, Kemitraan Bahan Baku, Kopi Manggis, UMKM.

PENDAHULUAN

Kopi manggis merupakan produk inovatif yang memadukan dua komoditas unggulan Lombok, yaitu kopi dengan karakter rasa yang khas dan manggis dengan kandungan antioksidan tinggi. Pada kegiatan pengabdian tahap sebelumnya, tim telah mendampingi mitra dalam merumuskan konsep produk, positioning, segmentasi pasar, strategi distribusi dan

promosi, serta branding, sehingga mitra kini memiliki produk dalam kemasan retail yang siap dipasarkan beserta rencana pemasaran yang terstruktur.

Kesiapan pada sisi pasar tersebut belum diimbangi dengan kesiapan pada sisi internal usaha. Hasil monitoring pasca pendampingan tahap pertama menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan usaha masih dijalankan secara tradisional. Transaksi tidak tercatat, keuangan usaha tercampur dengan keuangan rumah tangga, dan mitra belum menghitung harga pokok produksi setiap varian produk secara cermat. Kondisi ini berisiko besar ketika volume penjualan meningkat, karena mitra tidak dapat mengetahui secara pasti apakah usahanya menguntungkan, varian mana yang paling layak dikembangkan, dan berapa harga jual minimum yang aman.

Permasalahan kedua berada pada sisi hulu, yaitu pasokan bahan baku. Kualitas kopi manggis sangat bergantung pada konsistensi mutu kopi dan manggis dari petani lokal. Selama ini pembelian bahan baku dilakukan secara insidental tanpa kesepakatan mutu, volume, dan harga yang jelas, sehingga mitra rentan menghadapi fluktuasi kualitas dan pasokan. Penguatan kemitraan dengan petani sekaligus membuka peluang agar manfaat ekonomi dari produk inovatif ini mengalir pula kepada masyarakat sekitar, bukan hanya kepada pelaku pengolahan.

Berdasarkan kedua permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian tahap lanjutan ini dirancang dengan dua fokus, yaitu penataan manajemen keuangan usaha dan penguatan kemitraan bahan baku dengan petani lokal. Kegiatan ini melibatkan masyarakat secara lebih luas melalui sosialisasi, dengan harapan terbangun ekosistem usaha kopi manggis yang sehat dari hulu hingga hilir dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

METODE

Kegiatan dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan Juni 2026 di Desa Batu Kumbung, Lombok Barat dengan pendekatan partisipatif. Khalayak sasaran terdiri dari pelaku UMKM kopi manggis sebagai mitra utama serta masyarakat dan petani kopi setempat sebagai bagian dari rantai pasok bahan baku. Rangkaian kegiatan disusun dalam empat tahap yang berkesinambungan.

Tahap pertama adalah sosialisasi kepada masyarakat yang meliputi warga, petani, tokoh masyarakat, dan aparat desa. Sosialisasi memaparkan perkembangan usaha kopi manggis sebagai produk unggulan lokal, rencana penguatan kemitraan bahan baku, serta manfaat ekonomi yang dapat diperoleh masyarakat melalui keterlibatan dalam rantai pasok. Forum ini sekaligus menjadi sarana menggali harapan dan kekhawatiran petani terkait pola kerja sama yang akan dibangun.

Tahap kedua adalah konsultasi bisnis di lokasi usaha mitra. Tim melakukan pengamatan langsung terhadap proses produksi dan praktik pengelolaan keuangan yang berjalan, kemudian memetakan struktur biaya, arus kas, pola pembelian bahan baku, dan kebutuhan pencatatan. Hasil pemetaan menjadi dasar penyusunan materi pendampingan yang sesuai dengan kapasitas mitra (Zimmerer dan Scarborough, 2020).

Tahap ketiga adalah pendampingan intensif yang dilaksanakan secara berkala dalam format diskusi terarah bersama mitra. Materi mencakup pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, pembukuan sederhana berbasis buku kas, perhitungan harga pokok produksi per varian produk, penetapan harga jual grosir dan eceran, pengelolaan persediaan bahan baku, serta perumusan pola kemitraan pembelian dengan petani yang memuat kesepakatan mutu, volume, dan harga. Literasi keuangan dasar semacam ini merupakan fondasi pengambilan keputusan usaha yang sehat (Lusardi dan Mitchell, 2014; Atkinson dan Messy, 2012). Tahap keempat adalah monitoring dan evaluasi untuk memastikan praktik yang dilatihkan diterapkan secara konsisten.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sosialisasi dan Dukungan Masyarakat terhadap Kemitraan Bahan Baku

Sosialisasi yang dilaksanakan pada bulan Februari berjalan dengan partisipasi aktif masyarakat. Pemaparan tentang perjalanan produk kopi manggis dari komoditas mentah menjadi produk kemasan bernilai tambah mendapat sambutan positif, terutama dari petani yang selama ini menjual hasil panen dalam bentuk mentah dengan harga rendah. Sesi diskusi menghasilkan sejumlah masukan penting, antara lain kebutuhan kepastian pembelian dan kejelasan standar mutu yang diminta pengolah. Dukungan tokoh masyarakat dan aparat desa yang hadir memberikan legitimasi sosial bagi pola kemitraan yang akan dibangun.



Gambar 1. Sosialisasi kepada Masyarakat dan Petani Setempat

2. Kondisi Awal Pengelolaan Keuangan Mitra

Mitra pengabdian adalah satu pelaku UMKM kopi manggis, yaitu mitra yang sama dengan kegiatan pendampingan tahap pertama, sehingga tim telah memiliki pemahaman menyeluruh atas kondisi usahanya. Konsultasi di lokasi usaha mengonfirmasi temuan monitoring sebelumnya. Mitra memiliki keterampilan produksi yang baik dan produk yang telah siap untuk pasar, namun tidak memiliki pencatatan keuangan sama sekali. Uang hasil penjualan langsung digunakan untuk kebutuhan rumah tangga dan pembelian bahan baku tanpa pemilahan, sehingga mitra tidak mengetahui laba usaha yang sebenarnya. Harga jual selama ini mengikuti perkiraan dan perbandingan kasar dengan produk sejenis, tanpa perhitungan biaya per unit. Kondisi ini umum ditemukan pada UMKM Indonesia dan menjadi salah satu penghambat utama bagi usaha mikro untuk naik kelas (Tambunan, 2019).



Gambar 2. Konsultasi Bisnis di Lokasi Usaha Mitra

3. Penataan Manajemen Keuangan Usaha

Pendampingan keuangan dimulai dari praktik paling mendasar, yaitu pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga melalui pencatatan kas masuk dan kas keluar pada buku kas sederhana. Mitra kemudian dilatih menghitung harga pokok produksi untuk setiap varian produk dengan memperhitungkan biaya kopi, biaya manggis, biaya kemasan standing pouch dan label, biaya bahan penunjang, serta biaya tenaga kerja. Perhitungan dilakukan bersama menggunakan data pembelian riil mitra agar hasilnya dapat langsung digunakan.

Hasil perhitungan memberikan penyadaran penting. Struktur biaya setiap varian ternyata berbeda cukup jauh, sehingga penetapan harga yang seragam berdasarkan perkiraan berpotensi membuat sebagian varian dijual terlalu murah. Berdasarkan harga pokok tersebut, mitra menetapkan harga jual eceran dan grosir dengan margin yang wajar, termasuk harga khusus untuk penjualan kepada toko oleh-oleh dan kafe sebagaimana segmen yang telah diidentifikasi pada pendampingan tahap pertama. Dengan demikian, hasil kegiatan ini secara langsung memperkuat implementasi strategi pemasaran yang telah disusun sebelumnya.

4. Penguatan Kemitraan Bahan Baku dengan Petani Lokal

Pada sisi hulu, pendampingan diarahkan pada pembentukan pola pembelian bahan baku yang lebih terstruktur. Mitra difasilitasi untuk merumuskan kesepakatan sederhana dengan petani pemasok yang memuat standar mutu bahan baku, perkiraan volume kebutuhan per periode, dan mekanisme harga yang disepakati bersama. Kesepakatan semacam ini memberi kepastian pasar bagi petani dan kepastian pasokan bagi mitra, sekaligus mengurangi ketergantungan kedua pihak pada tengkulak.

Pengelolaan persediaan juga menjadi bagian dari materi pendampingan. Mitra dilatih mencatat pembelian dan pemakaian bahan baku agar dapat merencanakan produksi sesuai permintaan, menghindari penumpukan bahan yang mudah rusak, dan mengaitkan pembelian bahan baku dengan arus kas usaha. Praktik ini penting mengingat karakter bahan baku manggis yang musiman, sehingga perencanaan pembelian dan pengolahan harus disesuaikan dengan siklus panen.

5. Pendampingan Intensif dan Komitmen Tindak Lanjut

Sesi pendampingan dilaksanakan dalam suasana informal di lokasi mitra untuk memudahkan diskusi dua arah. Format diskusi terarah ini memungkinkan pembahasan kasus nyata, misalnya cara mencatat penjualan konsinyasi di toko oleh-oleh, memperlakukan pemakaian produk untuk sampel promosi dalam pembukuan, dan menghitung ulang harga ketika harga bahan baku naik. Pada akhir rangkaian kegiatan disepakati komitmen tindak lanjut, yaitu mitra melanjutkan pembukuan secara rutin dan menerapkan kesepakatan pasokan dengan petani, sementara tim pengabdian melakukan monitoring melalui kunjungan berkala dan komunikasi daring.



Gambar 3. Pendampingan Intensif bersama Mitra

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil akhir kegiatan mencakup perangkat dan praktik yang nyata digunakan mitra, yaitu buku kas yang diisi secara rutin, lembar perhitungan harga pokok produksi untuk setiap varian produk, daftar harga jual eceran dan grosir, catatan persediaan bahan baku, serta rumusan kesepakatan pasokan dengan petani lokal. Seluruh perangkat dirancang sederhana agar dapat dijalankan secara mandiri tanpa ketergantungan pada tim pendamping.

Dampak yang lebih mendasar terlihat pada perubahan cara mitra memandang usahanya. Setelah tahap pertama membentuk orientasi pasar, tahap lanjutan ini melengkapinya dengan disiplin pengelolaan keuangan, sehingga keputusan produksi, harga, dan pengembangan produk kini diambil berbasis data usaha sendiri. Bagi masyarakat, terbukanya pola kemitraan bahan baku memberi saluran nilai tambah baru bagi petani kopi dan manggis setempat. Kombinasi kesiapan pasar, tata kelola keuangan, dan kepastian pasokan ini menjadi fondasi keberlanjutan usaha kopi manggis sebagai produk unggulan daerah dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian tahap lanjutan ini berhasil melengkapi kapasitas UMKM kopi manggis Lombok pada sisi yang belum tersentuh pendampingan sebelumnya. Mitra kini mampu memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, menyelenggarakan pembukuan sederhana, menghitung harga pokok produksi setiap varian, menetapkan harga jual berbasis biaya, serta mengelola persediaan dan kemitraan bahan baku dengan petani lokal secara lebih terstruktur.

Keberlanjutan hasil kegiatan bergantung pada konsistensi mitra dalam menjalankan praktik yang telah dilatihkan serta terpeliharanya kepercayaan dalam kemitraan dengan petani. Kegiatan lanjutan yang disarankan meliputi pendampingan legalitas usaha dan perizinan edar produk, fasilitasi akses pembiayaan yang sesuai untuk peningkatan kapasitas produksi, serta penguatan kelembagaan kelompok petani pemasok agar kemitraan bahan baku dapat berkembang menjadi rantai pasok yang lebih formal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STIE AMM Mataram atas dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, serta kepada LP3M STIE AMM Mataram atas fasilitasi dan koordinasi yang membantu kelancaran program. Terima kasih juga disampaikan kepada pemerintah Desa Batu Kumbung, Lombok Barat, dan tokoh masyarakat atas dukungan terhadap pelaksanaan sosialisasi, kepada para petani yang terlibat

dalam diskusi kemitraan bahan baku, kepada seluruh tim pengabdian atas dedikasinya, serta kepada mitra UMKM yang mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dengan komitmen dan partisipasi aktif.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15. OECD Publishing.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 18. <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0140-4>
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran: prinsip dan penerapan*. Andi Offset.
- Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2020). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (9th ed.). Pearson.