

## **PERTUMBUHAN PENJUALAN DAN LABA USAHA KERUPUK DI KECAMATAN X KOTO SINGKARAK KABUPATEN SOLOK SUMBAR**

**Wahyu Indah Mursalini**

Dosen Universitas Mahaputra Muhammad Yamin Solok

Email: [wahyuindah771@gmail.com](mailto:wahyuindah771@gmail.com)

**Netti Indrawati**

Dosen Universitas Mahaputra Muhammad Yamin Solok

Email: [nettiindra@gmail.com](mailto:nettiindra@gmail.com)

**Arfimasri**

Dosen Universitas Mahaputra Muhammad Yamin Solok

Email: [arfimasri76@gmail.com](mailto:arfimasri76@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*The ability of business management in establishing policies related to operational activities plays an important role in increasing the operating profit. Increased profit obtained is a picture of the increased performance of the business concerned. The main goal of the company is to maximize profit. Growth of operating profit is important for internal and external companies. The ability of a company to generate profits, during a certain period, can be seen in the income statement of the business concerned. The purpose of this activity is to know the development of cracker business in Kecamatan X Koto Singkarak Solok District and the sales and operating profit. Methods of this service activities are performed with several stages: initial discussion, implementation of activities, providing motivation and business assistance. Based on community service activities conducted, it can be concluded that: Community service activities in District X Koto Singkarak received a good response from Partners Working Business Crackers (Yus Family and Kapuah Saiyo). Cracker business is a household business, which can growing and improving. Yus Family business development has increased, this is evidenced by the innovation of products that are in demand by consumers. Growth in sales and operating profits are up in line with expectations, although they have not improved, as businesses have not been well-organized.*

**Keywords :** *Growth, Sales, Profit, Innovation, Management.*

### **1.PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Singkarak merupakan daerah wisata yang sudah dikenal lama oleh semua orang. Bukan saja oleh masyarakat Solok tetapi sudah dikenal oleh masyarakat secara nasional dan bahkan secara internasional. Hal ini dapat dibuktikan dengan diadakannya Turday Sinkarak setiap tahun dari tahun 2009 sampai sekarang. Untuk pengembangan daerah wisata banyak usaha yang bisa dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga. Usaha yang dilakukan akan menambah income rumah tangga dan menunjukkan potensi masyarakat didaerah dimana mereka tinggal. Jika usaha dapat tumbuh dan berkembang maka masyarakat luas akan mengenal daerah tersebut, secara tidak langsung rumah tangga sudah membantu pembangunan ekonomi.

Kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan laba, selama periode tertentu, dapat dilihat pada laporan laba rugi usaha yang bersangkutan (Andayani, Yudiaatmaja, & Cipta, 2016). Laba yang dihasilkan suatu perusahaan diperoleh jika pendapatan yang diterima lebih besar dari pengeluaran yang dilakukan untuk membiayai usaha tersebut. Sehingga perusahaan harus menggunakan dana yang ada (intern dan ekstern) untuk menghasilkan laba yang optimal.

Pada prinsipnya pemenuhan kebutuhan dana suatu perusahaan dapat disediakan dari sumber intern perusahaan, yaitu sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan, misalnya dana yang berasal dari keuntungan yang tidak dibagikan atau keuntungan yang ditahan di dalam perusahaan (*retained earnings*). Sumber lain selain sumber intern dalam memenuhi kebutuhan dana suatu perusahaan dapat pula menyediakan sumber ekstern, yaitu sumber dana yang berasal dari tambahan penyertaan modal dari pemilik atau emisi saham baru, penjualan obligasi, kredit dari bank (Sudana, 2011).

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba, untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Agar perusahaan dapat tumbuh dan berkembang maka perusahaan harus mampu meningkatkan penjualannya, karena penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit (Fees, 2006). Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit. Penjualan diharapkan lebih besar dibandingkan dengan periode sebelumnya. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan, maka perusahaan dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang (Andayani, Yudiaatmaja, & Cipta, 2016).

Permasalahan Mitra yang harus segera dilakukan, baik untuk Mitra I (Usaha Kerupuk Ubi Yus Family) maupun untuk Mitra II (Usaha Kerupuk Ubi Kapuah Saiyo) adalah: masalah modal usaha yaitu sumber dana untuk modal kerja usaha sangat kurang dan terbatas. Untuk itu diperlukan bantuan dana dari berbagai pihak yang dapat mengembangkan usaha, sehingga usaha dapat tumbuh dan berkembang. Masalah proses produksi juga menjadi hal yang harus diselesaikan yaitu masih menggunakan peralatan tradisional. Untuk itu diusahakan mencarikan alternative agar menggunakan teknologi seperti membeli alat pres produk dan mesin potong ubi serta pisau peracik ubi yang tajam. Masalah Pemasaran yaitu mengenai kemasan produk masih dalam plastik biasa dan belum mencantumkan merek serta komposisi produk. Hal ini sangat penting karena masyarakat memerlukan kepastian tentang komposisi produk dan menambah kepercayaan terhadap produk. Masalah administrasi dan manajemen keuangan masih sederhana. Sehingga diperlukan pengetahuan administrasi dan pencatatan keuangan dengan memberikan pelatihan administrasi dan manajemen keuangan berdasarkan siklus akuntansi yang praktis. Agar Mitra usaha dan pihak-pihak yang berkepentingan dapat mengetahui perkembangan usahanya (penerimaan dan pengeluaran) dengan jelas melalui Laporan Keuangan, terutama bagi pihak yang akan memberikan bantuan dana (Sudana, 2011). Menurut Mitra hal ini sangat penting, tapi karena keterbatasan ilmu mereka maka sangat sulit untuk dilakukan dan hanya menambah rumit pekerjaan.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan usaha kerupuk di Kecamatan X Koto Singkarak?
2. Apakah penjualan dan laba usahanya meningkat?

### **1.3. Tujuan Kegiatan**

Tujuan kegiatan ini adalah untuk mengetahui: (1) bagaimanakah perkembangan usaha kerupuk di Kecamatan X Koto Singkarak, dan (2) bagaimana pula penjualan dan laba usaha kerupuk di Kecamatan X Koto Singkarak.

### **1.4. Manfaat Kegiatan**

Adapun manfaat pelaksanaan kegiatan adalah:

1. Untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan teori tentang laba dan penjualan usaha.
2. Untuk metodologi diharapkan kegiatan ini dapat meningkatkan usaha kerupuk.
3. Untuk kebijakan diharapkan kegiatan ini bagi manajer usaha agar dapat mengelola keuangan berdasarkan biaya dan manfaat serta mampu menarik Investor baru.

## **2.LANDASAN TEORI**

### **2.1.Laba Usaha**

Untuk menghasilkan laba yang tinggi maka diperlukan manajemen modal kerja yang baik agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar (Valipour, Moradi, & Farsi, 2012) sehingga manajemen modal kerja yang efisien akan berdampak terhadap Profitabilitas (Arunkumar & Ramanan, 2013). Profitabilitas suatu perusahaan diukur dari kemampuan perusahaan menggunakan aktivasnya secara produktif, dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva perusahaan tersebut (Acheampong, Epperson, Timothy, & Lewell, 2004). Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri (Bolaji, Olukayode, & Abdulmaliq, 2011). Perusahaan-perusahaan dengan profit yang tinggi cenderung menggunakan lebih banyak pinjaman untuk memperoleh manfaat pajak sehingga pinjaman adalah salah satu alternatif untuk pendanaan perusahaan. Pendanaan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu pendanaan jangka pendek dan jangka panjang.

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba usaha merupakan salah satu dasar penilaian kondisi suatu perusahaan. Kondisi suatu perusahaan dapat dikatakan menguntungkan atau tidak, apabila dilakukan penilaian terhadap perusahaan tersebut. Alat analisis yang digunakan untuk menilai perusahaan tersebut adalah rasio-rasio keuangan (Singh, Jain, & Yadav, 2013). Ratio profitabilitas mengukur efektifitas manajemen berdasarkan hasil pengembalian yang diperoleh dari penjualan dan investasi/Asset. Profitabilitas menunjukkan apakah badan usaha tersebut mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang (Ejupi, 2010). Setiap badan usaha akan selalu berusaha meningkatkan profitabilitasnya, karena semakin tinggi tingkat profitabilitas suatu badan usaha maka kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan lebih terjamin.

Manajemen modal kerja yang efisien melibatkan perencanaan dan pengendalian aktiva lancar dan arus kewajiban dengan cara menjaga keseimbangan antara likuiditas dan profitabilitas (Rajdev, 2013). Jika modal kerja dikelola secara efisien oleh manajer keuangan maka dapat memberikan pertumbuhan yang lebih dan meningkatkan nilai perusahaan di pasar (Bolaji et al., 2011). Perusahaan yang sedang tumbuh dan

berkembang memerlukan modal kerja yang kuat untuk menjalankan aktivitasnya dan mencapai tujuan perusahaan yaitu laba maksimal.

Keberhasilan manajemen dalam pengelolaan keuangan perusahaan mencerminkan pengawasan maksimal terhadap usaha sehingga meningkatkan profitabilitas perusahaan (Lazaridis & Tryfonidis, 2006). Untuk mendapatkan profitabilitas yang tinggi maka pendanaan perusahaan harus kuat agar operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Operasional perusahaan harus didukung oleh fungsi dan peran manajer dalam menjalankan tugas. Organisasi perusahaan dapat berjalan lancar apabila ada pemisahan tugas dan fungsi yang jelas, sehingga akan memudahkan manajer untuk mengevaluasi pekerjaan.

## **2.2.Pertumbuhan Penjualan**

Penjualan adalah pendapatan yang diterima atas penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit. Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Perusahaan dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang (Andayani et al., 2016). Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu: kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, organisasi perusahaan dan faktor lainnya (Swastha, 2001).

### **1. Kondisi dan Kemampuan Penjual**

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran Penjualan yang diharapkan. Faktor-faktor yang harus diperhatikan adalah jenis dan karakteristik barang, harga barang serta syarat perdagangan.

### **2. Kondisi Pasar**

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam Penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan Penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah: jenis pasarnya, kelompok pembeli atau segmen pasarnya. daya beli, Frekuensi pembelian, keinginan dan kebutuhan.

### **3. Modal**

Usaha dapat berjalan lancar apabila modal usaha cukup. Perkembangan usaha akan meningkat apabila produk dipromosikan kepada konsumen. Untuk promosi diperlukan biaya yang cukup besar, agar produk dikenal oleh konsumen.

### **4. Kondisi Organisasi Perusahaan**

Kondisi usaha akan mempengaruhi penjualan dan laba usaha karena apabila skala usaha kecil, biasanya seluruh kegiatan dikerjakan oleh satu orang saja. Agar usaha dapat berkembang dengan baik, maka usaha harus dikelola sesuai dengan tujuan usaha. Jika tujuan usaha untuk meningkatkan penjualan dan laba usaha, maka untuk mengembangkan usaha tersebut tidak bisa dilakukan oleh satu orang saja harus dikerjakan oleh beberapa orang dan tertuang dalam sebuah organisasi. Masing-masing orang harus ada pembagian tugas yang jelas, sehingga tujuan usaha akan dapat tercapai.

### **5. Faktor Lain**

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, akan mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit.

Pertumbuhan penjualan menggambarkan perubahan peningkatan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari masing-masing laporan laba-rugi perusahaan. Perusahaan yang baik dapat juga ditinjau dari aspek penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami peningkatan. Hal ini akan berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat. Pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai perubahan penjualan dari tahun ketahun (Marpaung, 2010). Pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan. Pendekatan persentase penjualan adalah suatu metode perencanaan keuangan, yang mana semua akun dalam laporan keuangan perusahaan berubah tergantung pada prediksi tingkat penjualan perusahaan (Sudana, 2011).

Perusahaan dengan penjualan relatif stabil berarti memiliki aliran kas yang juga relatif stabil, maka dapat menggunakan hutang yang lebih besar dari pada perusahaan yang penjualannya tidak stabil (Agus R, 2001). Dengan kata lain semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan perusahaan maka semakin besar pula penggunaan modal pinjaman. Pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung pada daur hidup produk. Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan/atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan jika terjadi peningkatan dalam aktivitas operasi perusahaan. Pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan sering dikatakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan- kesempatan pada masa yang akan datang.

### **3. METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1. Lokasi**

Lokasi kegiatan pengabdian ini dilakukan di Kecamatan X Koto Singkarak Kabupaten Solok Sumatera Barat.

#### **3.2. Metode Yang Dilakukan**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahap yaitu: diskusi awal, pelaksanaan kegiatan, memberikan motivasi dan pendampingan usaha (Marpaung, 2010). Adapun rincian tahap pelaksanaan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Melaksanakan diskusi awal dengan Mitra, yaitu membicarakan bagaimana usaha ini dijalankan sebelumnya dan membuat jadwal/skedul untuk membicarakan perubahan yang akan dilakukan kearah yang lebih baik. Agar usaha dapat berkembang maka diperlukan perubahan kearah yang lebih baik.
2. Melaksanakan kegiatan dengan cara pelatihan dan pembinaan yaitu: Memberikan pengetahuan dan mendampingi Mitra untuk memperbaiki administrasi dan pencatatan keuangan dengan Metode Pencatatan yang Sistematis. Pencatatan keuangan berdasarkan Siklus Akuntansi, sehingga dapat menggambarkan kondisi keuangan usaha.

3. Memberikan motivasi kepada Mitra dan anggotanya melalui pelatihan, agar dapat menciptakan wirausaha tangguh sehingga usaha bisa tumbuh dan berkembang. Pengembangan usaha dapat dilakukan apabila ada motivasi.
4. Melakukan pendampingan terhadap Mitra, yaitu mendampingi Mitra usaha mulai dari kontrak ditandatangani sampai tujuan usaha tersebut tercapai. Pendampingan usaha diperlukan guna meningkatkan pertumbuhan usaha. Pertumbuhan usaha dapat dilihat dari laba dan penjualan.

#### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **4.1. Kondisi Usaha**

Kondisi usaha kerupuk ubi Yus Family dan Kapuah Saiyo tergolong usaha rumah tangga. Peracikan ubi dikerjakan oleh orang-orang yang dihimpun dalam satu kelompok. Usaha kerupuk ubi yang dilakukan adalah usaha turun temurun yaitu meracik ubi mentah yang sudah direbus kemudian dijemur pada pengeringan kerupuk (panas matahari) menjadi kerupuk ubi yang siap untuk dipasarkan. Kerupuk ubi yang sudah kering dimasukan kedalam karung kemudian dijual ke pasar. Teknik penjualan kerupuk ubi bermacam-macam, ada yang dijual langsung ke pengecer ataupun konsumen dan ada yang dijemput oleh agen kerupuk yang sudah menjadi langganan kelompok Yus Family dan Kapuah Saiyo.

Faktor utama untuk menentukan perusahaan dalam menghasilkan laba adalah jenis bisnis atau usaha. Karena usaha setiap industri itu berbeda-beda dan mempunyai spesifikasi yang berbeda pula. Dalam proses tersebut, pendapatan masyarakat akan bertambah secara berlipat sebagai akibat tambahan netto pada investasi riil. Faktor strategis dalam penentuan siklus ekonomi terletak pada pihak investasi. Fluktuasi pada volume dan tingkat investasi mempengaruhi dan mengendalikan siklus ekonomi (Bolaji et al., 2011), sedangkan konsumsi menaik dan menurun sebagai respons dan reaksi terhadap gerak kegiatan tersebut. Oleh karena itu kegiatan ini dilakukan pada industri rumah tangga di Kecamatan X Koto Singkarak Kabupaten Solok.

##### **4.2. Pembahasan**

Usaha kerupuk Yus Family mempunyai usaha kerupuk ubi, namun usaha tersebut masing tergolong usaha rumah tangga. Berdasarkan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Dosen Universitas Mahaputra Muhammad Yamin Solok Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, maka perkembangan usaha kerupuk ubi sudah meningkat. Hal ini dapat dibuktikan, antara lain:

1. Aspek Manajemen:
  - a. Membuat desain kemasan yang menarik sehingga dapat membedakan produk dari produk makanan yang sejenis.  
Produk yang semula hanya dikemas/dibungkus dengan plastik biasa, sekarang sudah dikemas/dibungkus dengan kemasan produk berlabel merk usaha Yus Family.
  - b. Mendaftarkan usaha untuk legalitas usaha ke dinas terkait.  
Usaha kerupuk sudah didaftarkan ke Dinas Penanaman Modal, dengan nomor TDP 031054704282, SIUP Mikro No. 515/286/MK/DPMPTSPNAKER/IX/2017.
  - c. Pemberian label pada kemasan meliputi izin dinas kesehatan dan pihak terkait.  
SIUP Mikro No. 515/286/MK/DPMPTSPNAKER/IX/2017.
  - d. Mempromosikan produk melalui spanduk.

Spanduk dipasang dilokasi usaha Yus Family, agar masyarakat umum mengenal langsung usaha tersebut dan dapat berhubungan langsung dengan produsen.

- e. Memberikan pelatihan administrasi dan manajemen keuangan.

Pelatihan administrasi dan manajemen keuangan yang diberikan adalah pelatihan tentang pencatatan transaksi mulai dari pembelian bahan baku ubi dan bahan lainnya sesuai kebutuhan. Transaksi dicatat setiap kali terjadinya transaksi agar dapat diketahui jumlah uang yang dikeluarkan dan jumlah uang masuk. Sehingga dapat diketahui perkembangan usaha.

## 2. Aspek Produksi:

- a. Menambah peralatan untuk meningkatkan proses produk ubi.

Peralatan yang ditambah yaitu dengan membelikan mesin peracik ubi, mesin Press plastik dan pisau peracik ubi.

- b. Meningkatkan kuantitas dan kualitas produk

Kuantitas ditingkatkan dengan membelikan bahan baku ubi 1 karung dan kualitas ditingkatkan melalui inovasi produk.

- c. Inovasi terhadap produk.

Usaha kerupuk yang semula hanya ubi yang diracik manual dan dijemur, sekarang ditambah dengan ubi yang dihaluskan dengan mesin peracik ubi, kemudian dicetak dan dikukus setelah itu baru dijemur.

Usaha kerupuk ubi dapat tumbuh dan berkembang jika dikelola dengan baik. Pengelolaan usaha harus dilengkapi dengan administrasi dan manajemen keuangan. Tanpa administrasi dan manajemen keuangan perkembangan usaha tidak dapat diketahui oleh semua pihak. Sehingga dengan berperannya orang pribadi dalam kelompok, dengan tugas dan fungsi yang berbeda namun harus satu tujuan maka bisnis akan berkembang pesat. Hal ini sudah dilaksanakan oleh kelompok Usaha kerupuk Yus Family. Usaha semula hanya meracik ubi menjadi kerupuk ubi dan menjemurnya dipanas terik matahari. Jika cuaca hujan, maka usaha kerupuk berhenti sementara, karena ubi yang sudah diracik tidak bisa dijemur dan kalau ini dilakukan juga maka ubi akan membusuk yang berakibat kerugian.

Inovasi terhadap usaha kerupuk ubi, berhasil dilakukan yaitu membuat kerupuk ubi olahan dengan menggunakan mesin pelumat ubi. Ubi yang sudah dilumatkan diberi bumbu sesuai selera kemudian dikukus selama sepuluh menit lalu dikeringkan atau dijemur. Jika cuaca hujan, maka usaha kerupuk tetap berjalan karena pengeringan bisa dilakukan tanpa sinar matahari tetapi ditempat pengeringan yang sudah disediakan.

Ubi yang diolah menjadi kerupuk ubi setelah dikeringkan/dijemur maka dimasukkan kedalam kemasan plastik dan siap untuk dijual. Selain dijual langsung ke konsumen, kerupuk ubi tersebut diolah lagi menjadi kerupuk yang siap untuk dimakan lalu dimasukkan kedalam kemasan plastik dan siap untuk dijual. Kerupuk ubi yang prosesnya dilumatkan terlebih dahulu dikenal dengan Kerupuk Laweh (Kerupuk berukuran besar). Kerupuk Laweh ini diminati oleh banyak konsumen, karena kerupuknya renyah dan enak rasanya. Berdasarkan informasi dari Ibu Yus, setiap memproduksi kerupuk Laweh ini, selalu habis terjual dan bahkan muncul pesanan dari berbagai konsumen. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan adanya inovasi produk usaha dapat tumbuh dan berkembang serta mampu meningkatkan penjualan usaha dan menghasilkan laba.

## 5. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1.Simpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa:

- Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kecamatan X Koto Singkarak mendapat sambutan yang baik dari Mitra kerja Usaha Kerupuk (Yus Family dan Kapuah Saiyo).
- Usaha kerupuk merupakan usaha rumah tangga, yang dapat tumbuh dan berkembang sesuai harapan jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh.
- Perkembangan usaha Yus Family mengalami peningkatan, hal ini dibuktikan dengan adanya inovasi produk yang diminati oleh konsumen
- Pertumbuhan penjualan dan laba usaha meningkat sesuai dengan harapan, walaupun masih belum meningkat pesat, karena usaha belum terorganisir dengan baik.

### 5.2.Saran

Usaha kerupuk dapat menambah income rumah tangga, jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh, sehingga dapat membantu suami dalam membiayai kebutuhan hidup terutama pendidikan anak. Oleh karena itu, jadikanlah usaha kerupuk ini sebagai sumber penghasilan untuk membiayai rumah tangga dengan cara mengelola usaha dengan konsep biaya dan manfaat serta mampu menarik investor baru.

### 5.3.Ucapan Terima Kasih

Terima kasih disampaikan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, atas bantuan dana yang diberikan untuk pelaksanaan Iptek bagi Masyarakat Usaha Kerupuk di Kecamatan X Koto Singkarak Kabupaten Solok SUMBAR. Semoga kegiatan ini bermanfaat bagi seluruh lapisan masyarakat dan Perguruan Tinggi Universitas Mahaputra Muhammad Yamin.

### DAFTAR PUSTAKA

- Acheampong, Y. J., Epperson, J. E., Timothy, A., & Lewell, F. (2004). Profitability Adjustment Patterns in International Food and Consumer Products Industries. *Journal Agribusiness*, 20(1), 31–43.
- Agus R, S. (2001). *Manajemen Keuangan* (3rd ed.). Yogyakarta : PT.BPFE
- Andayani, L., Yudiaatmaja, F., & Cipta, W. (2016). *Pengaruh Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Perdagangan, Jasa, Dan Investasi Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2014*, e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, 4(1).
- Arunkumar, O. ., & Ramanan, T. R. (2013). Working Capital Management And Profitability : A Sensitivity Analysis. *International Journal of Research and Development - A Management Review (IJRDMR)*, 2(1), pp52–58.
- Bolaji, A. A., Olukayode, M. E., & Abdulmalik, A. A. (2011). Strategic Development Financing Mix And Economic Growth In Nigeria. *Pakistan Journal of Business and Economic Review*, 1(1), pp1–13.
- Ejupi, E. (2010). Capital Structure And Profitability. *European Scientific Journal*, 8(7), pp51–58. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2008.07.019>
- Fees, W. R. (2006). *Pengantar Akuntansi* (21st ed.). Jakarta: Salemba Empat
- Sudana, I Made (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori & praktik*. Jakarta : PT.Erlangga

- Lazaridis, I., & Tryfonidis, D. (2006). Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Stock Exchange. *Journal of Financial Management and Analysis*, 19(1), pp26–35.
- Marpaung, E. I. (2010). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan , Leverage Operasi , dan Profitabilitas terhadap Struktur Keuangan Elyzabet Indrawati Marpaung*, Vol 2(1), pp1–14.
- Pembangunan, J. E. (2014). Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. *Ekonomi Pembangunan*, 1(2), pp50–59.
- Rajdev, M. A. (2013). Working capital management of Makson Healthcare PVT Ltd: A trade-off between liquidity and profitability, an empirical study. *International Refereed Research Journal*, IV(3), pp87–94.
- Singh, S., Jain, & Yadav, S. (2013). Financial Management Analysis Of Profitability Of Selected Industries In India: Empirical Research Findings. *Journal of Financial Management and Analysis*, Vol26(1), pp75–95.
- Swastha, B. (2001). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta : Liberty
- Valipour, H., Moradi, J., & Farsi, F. D. (2012). The Impact Of Company Characteristics On Working Capital Management. *Journal of Applied Finance & Banking*, 2(1), pp105–125.