

PENDAMPINGAN PENCATATAN USAHA UNTUK UNIT USAHA KIT PANDERMAN

Giovanni Christiawan¹, Christover Helios², Jehu Jedija³, Peter Jonathan⁴, Bagas Brian Pratama⁵, Audito Aji Anugrah⁶, Fitri Oktariani⁷, Rino Tam Cahyadi⁸
Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi, Universitas Ma Chung^{1,2,3,4,5,6,7,8}
bagas.brian@machung.ac.id^{5*}

Abstrak

Pendampingan pencatatan unit usaha untuk Kit Panderman ditulis dan dilakukan untuk memenuhi tugas mata kuliah yakni Akuntansi untuk Kewirausahaan dan untuk membantu unit usaha bisa menghitung total pengeluaran dan pendapatannya. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan pendampingan dalam pencatatan akuntansi, sehingga mereka dapat mengelola keuangan dengan lebih baik dan membuat keputusan bisnis yang tepat. Metode pelaksanaan kegiatan ini meliputi pengajaran dan penyuluhan secara langsung di lokasi usaha serta melalui media online. Metode pelaksanaan kegiatan ini meliputi pengajaran dan penyuluhan secara langsung di lokasi usaha serta melalui media online. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan template pencatatan keuangan membantu pemilik usaha dalam mencatat biaya harian, pendapatan, dan menghitung laba atau rugi secara sistematis. Tantangan awal yang dihadapi, seperti pemahaman pencatatan biaya, dapat diatasi melalui pendampingan yang berkelanjutan. Secara keseluruhan, pemilik usaha merasa terbantu dengan adanya template tersebut, yang memungkinkan mereka untuk mengetahui kondisi keuangan dengan lebih jelas dan meningkatkan efisiensi operasional mereka. Kesimpulannya, kegiatan pendampingan ini berhasil meningkatkan kemampuan manajemen keuangan Kit Panderman dan mengurangi kesalahan dalam pencatatan keuangan mereka

Kata kunci: Unit usaha, pencatatan akuntansi, efisiensi

Abstract

The business recording assistance for Kit Panderman was written and conducted to fulfill the course requirements for Accounting for Entrepreneurship and to help the business unit calculate its total expenses and revenues. The purpose of this activity is to provide assistance in accounting recording, so they can manage their finances better and make accurate business decisions. The implementation method includes direct teaching and counseling at the business location and through online media. The results show that the implementation of financial recording templates helps business owners in recording daily expenses, revenues, and systematically calculating profit or loss. Initial challenges faced, such as understanding cost recording, can be overcome through continuous assistance. Overall, the business owners

felt helped by the template, which allowed them to have a clearer view of their financial condition and improve their operational efficiency. In conclusion, this assistance activity successfully improved Kit Panderman's financial management capabilities and reduced errors in their financial recording.

Keywords: *business unit, accounting records, efficiency*

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha dengan skala kecil yang didirikan oleh perorangan atau badan usaha dengan kekayaan dan hasil penjualan tertentu sesuai dengan kriteria yang tertera dalam UU No. 20 Tahun 2018.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah usaha yang berjalan diberagam bidang usaha yaitu, usaha perdagangan, usaha industri, kuliner dan lain-lain. Di Indonesia, dengan adanya UMKM menjadi salah satu langkah yang efektif untuk menurunkan angka kemiskinan dan pengangguran. UMKM tumbuh dari beragam eksekutor ekonomi terbesar dalam perekonomian di Indonesia serta menjadi aspek perkembangan ekonomi dikala krisis ekonomi. Tidak hanya menjadi penyumbang besar dalam pembangunan nasional, UMKM juga bisa membuka kesempatan kerja yang cukup besar untuk tenaga kerja di Indonesia.

UMKM yang berkembang dengan sangat cepat saat ini adalah usaha kuliner, ada banyak sekali orang yang mencoba membangun UMKM baru di bidang kuliner dengan berbagai konsep baru agar bisa diminati dari berbagai kalangan.

Pencatatan akuntansi merupakan proses sistematis untuk mencatat transaksi keuangan yang terjadi dalam sebuah bisnis. Dengan pencatatan yang baik, UMKM dapat melihat kondisi keuangan, mengelola biaya, dan menentukan harga jual yang kompetitif, serta membuat keputusan berdasarkan data keuangan yang ada. Tanpa pencatatan akuntansi yang memadai, UMKM dapat menghadapi berbagai risiko, seperti kesulitan menghitung biaya yang dikeluarkan, kesulitan menghitung laba dan ketidakmampuan untuk mengevaluasi kinerja bisnis secara objektif.

Pada saat ini kemampuan dan pengetahuan para usaha kecil terhadap ilmu manajemen sangat kurang, khususnya di bidang keuangan. Meskipun kebanyakan para pemilik UMKM tersebut sudah menempuh pendidikan formal, namun tidak semua memiliki latar belakang manajemen dan akuntansi. Sehingga, dalam pengelolaan bisnis mereka sering kali mengalami hambatan. Hal ini terlihat dari pengelolaan keuangan dan akuntansi yang dilakukan masih terbatas dengan skala kecil. Masalahnya, banyak pelaku UMKM yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun keterampilan terkait manajemen keuangan serta manajemen usaha. Rata-rata pelaku usaha hanya berjualan dengan mengandalkan insting dan pengalaman saja. Pengelolaan keuangan usaha dan manajemen usaha sangat dibutuhkan namun banyak UMKM yang bahkan tidak melakukan pembukuan ataupun perhitungan keuangan terhadap penjualannya.

Perhitungan laba sering dihitung dengan sangat sederhana tanpa adanya analisis biaya. Misalnya usaha yang menggunakan bahan baku dari lahan sendiri dan melibatkan anggota keluarga sendiri, biasanya UMKM tidak akan memasukkan komponen sebagai biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja untuk penghitungan biaya. Kurangnya pengelolaan dana yang baik dapat menyebabkan tercampurnya dana usaha dengan dana pribadi.

Hal ini juga terjadi pada UMKM Kit Panderman, yang telah berdiri sejak tahun 2005 yang berjualan berbagai macam jajanan goreng. Sebelum berjualan di bidang makanan, kit sempat menjual berbagai macam barang seperti mainan dan jajanan karena target pasarnya adalah kalangan anak sekolah, namun hal tersebut kurang menarik juga dikarenakan fokusnya terbagi menjadi dua yakni jajan dan mainan, sehingga kit berfokus pada kuliner yakni jajanan tersebut karena tidak hanya bias menarget anak sekolah namun juga bisa hingga orang dewasa. Kit akhirnya menjual berbagai macam jajan seperti tempura, kornet, sosis, sate usus, dan berbagai jajanan lainnya dengan harga paket yakni Rp 5000 untuk mendapat 7 jajan dan juga terdapat harga yang berbeda apabila dijual secara mentahan

Unit usaha ini merupakan unit perorangan yang tidak memiliki karyawan ataupun manajemen usaha organisasi yang jelas seperti badan usaha yang berbadan hukum pada umumnya. Unit usaha ini dijalankan sepenuhnya oleh anggota keluarga yang mana Mas Kit sebagai pemilik unit usaha bertugas sebagai penjual sedangkan istrinya bertugas sebagai admin akun Instagram sekaligus bagian produksi. Adapun anggota keluarga yang lain seperti anak, orangtua, hingga mertua yang turut membantu proses produksi, packing, distribusi hingga penjualan apabila terdapat banyak pesanan.

2. Metode Pelaksanaan

Pendampingan dilakukan pada UMKM yang jenis usahanya kuliner yang perseorangan yang tidak melakukan pencatatan terhadap biaya yang dikeluarkan dan laba yang didapatkan. Kegiatan pendampingan dilakukan dengan pengajaran dan penyuluhan terkait pencatatan biaya secara harian, pencatatan pendapatan usaha atau perhitungan omzet, dan pencatatan untuk perhitungan laba atau rugi. Pelaksanaan pengambilan data dilakukan dengan wawancara langsung dengan pemilik UMKM Kit Panderman terkait informasi dan kendala yang dialami oleh pemilik usaha.

Pendampingan dilakukan secara uji coba sejak bulan Mei 2024, namun dalam pelaksanaannya terjadi kesalahpahaman dari pihak UMKM karena dianggap terlalu rumit, sehingga pendampingan dilakukan kembali hingga bulan Juni. Pendampingan dilakukan dengan secara langsung bertemu pemilik UMKM di Kit Panderman yang terletak pada Jl. Panderman No.7B, Gading Kasri, Kec. Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65115. Tidak hanya dengan berkunjung secara langsung, namun pendampingan juga dilakukan melalui *online chat* atau melalui sosial media yakni *whatsapp* yang bisa diakses kapan saja.

3. Pembahasan Dan Hasil

Siklus bisnis Kit Panderman diawali dengan pembelian berbagai macam bahan baku yang nantinya akan diolah dan diproses pada bagian produksi. Proses produksi ini sendiri menghasilkan produk olahan setengah jadi yang dikategorikan menjadi dua yaitu produk yang akan dijual langsung dan produk yang akan dibekukan untuk dijual ke luar kota dan luar pulau sesuai pesanan. Produk yang dijual langsung oleh Mas Kit akan dibawa ke lokasi usaha untuk diolah lebih lanjut dengan digoreng dan disajikan untuk dikonsumsi. Sedangkan untuk produk yang dibekukan, akan dilakukan packing sebagai proses lanjutan untuk kemudian disimpan di lemari pendingin dan didistribusikan kepada pemesan melalui jasa logistik pengiriman khusus frozen food. Pembelian dalam produk dalam bentuk frozen ini memerlukan pemesanan dalam jumlah tertentu agar biaya jasa pengiriman tidak lebih besar dari total harga barang yang dikirim. Setelah proses penjualan selesai, Mas Kit akan menggunakan pendapatan usaha dari penjualannya untuk membeli kembali bahan baku yang digunakan. Apabila terdapat pesanan baru dari luar kota atau luar pulau dan pendapatan dari penjualan kurang untuk memenuhi pesanan tersebut maka pendapatan dari pembayaran digital pesanan produk frozen yang akan digunakan. Dalam jalannya siklus bisnis ini, barang dagangan yang akan dijual hari ini sudah diproduksi dan disiapkan kemarin dan sembari melakukan penjualan yang dilakukan hari ini, bagian produksi akan mulai mengolah bahan baku dan mempersiapkan barang dagangan untuk dijual besok.

Strategi

Strategi bisnis yang diterapkan KIT Panderman dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan ada pada konsistensi produk dan cara berjualan. KIT Panderman selalu menjaga konsistensi makanan yang dijualnya agar tetap segar, bersih, sehat, enak dan murah. Hal ini dibuktikan dengan pembelian bahan baku segar dan penggantian minyak yang dilakukan setiap hari. Selain itu, terdapat juga teknik khusus pada saat penggorengan sebagai salah satu strategi bisnis yang menciptakan keunikan cita rasa yang khas. Cara berjualan Mas Kit yang mengandalkan gaya bicara dan pembawaan yang unik juga mengundang pelanggan untuk membeli. Mas Kit mengandalkan selera humor dan topik pembahasan yang menarik sebagai salah satu strategi bisnis yang membuat pelanggan merasa nyaman untuk datang menikmati makanan sembari bercerita-cerita.

Rencana

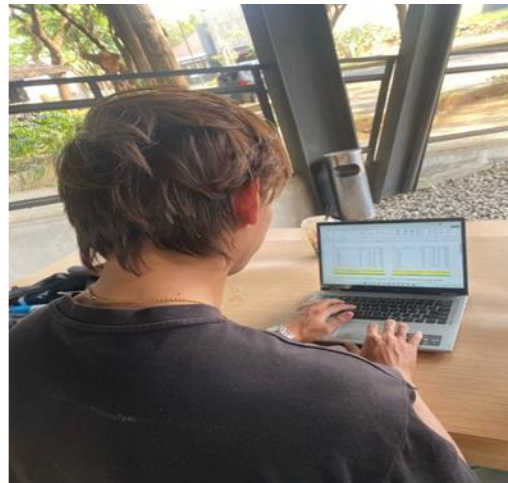
Rencana untuk mengembangkan bisnis KIT Panderman terfokus pada meningkatkan jangkauan konsumen dari luar kota dan luar pulau. Mas Kit berencana untuk mengoptimalkan layanan pengiriman untuk mencapai pasar di luar kota dan luar pulau secara efisien. Dengan peningkatan kualitas pelayanan dan pengiriman untuk pelanggan, stabilitas frekuensi pesanan dari luar kota dan luar pulau akan terjaga. Selain itu, KIT Panderman juga akan tetap menjaga efisiensi biaya dengan tidak membuka cabang baru karena dengan menghindari biaya tambahan dari karyawan akan membantu mempertahankan harga produk yang kompetitif. Dengan demikian, KIT Panderman berharap dapat mengembangkan pangsa

pasar di luar kota dan luar pulau tanpa mengorbankan kualitas layanan dan stabilitas frekuensi pesanan.

Siklus Pencatatan Akuntansi

Sistem pencatatan sederhana yang dirancang tidak melibatkan persediaan karena berdasarkan dengan hasil wawancara, pihak unit usaha KIT Panderman mengambil keputusan bisnis untuk selalu membawa barang dagangan secukupnya agar selalu habis dan tidak ada sisa persediaan. Dalam proses komunikasi dengan pihak unit usaha, melakukan perhitungan persediaan per unit/satuan produk hanya akan menambah masalah yang tidak diperlukan dan membuang-buang waktu.

Perhitungan biaya penjualan juga dihitung per satu hari penjualan dan bukan per unit/satuan produk. Hal ini menjadi pertimbangan karena dalam proses produksi produk, pihak unit usaha tidak terbiasa melakukan perhitungan jumlah produk. Apabila suatu saat pihak unit usaha melakukan perhitungan total jumlah produk yang dibawa, maka biaya/pcs dapat dihitung karena sudah disediakan pada template pencatatan biaya penjualan harian yang telah dirancang.



Gambar 1. Dokumentasi kunjungan dan pendampingan

Sumber : dokumentasi kelompok

Gambar diatas adalah dokumentasi kunjungan, wawancara, pembuatan *template* pencatatan dan pendampingan kami bersama Kit Panderman. Kegiatan yang sudah dilaksanakan sejak bulan Mei di Kit Panderman hingga bulan Juni secara langsung di tempat Kit Panderman dan secara daring berjalan dengan lancar. Kegiatan dapat diterima dengan baik oleh UMKM Kit Panderman.

CATATAN BIAYA PENJUALAN HARIAN				
3 Juni 2024				
Untuk : 4 Juni 2024				
No	Daftar Biaya	Kategori	Jumlah	Total Harga
1	Minyak Goreng	O	3 Liter	Rp 60,000
2	Usus	BB	150	Rp 37,500
3	Sosis	BB	120	Rp 33,000
4	Tempura	BB	90	Rp 37,500
5	Pangsit	BB	100	Rp 35,000
6	Sotong	BB	120	Rp 48,000
7	Cireng	BB	100	Rp 40,000
8	Kornet	BB	100	Rp 40,000
9	Kakap	BB	80	Rp 32,000
10	Scalop	BB	50	Rp 27,500
11	Saus	O	4 Plastik	Rp 18,000
12	Tusuk	BB	1 bungkus	Rp 5,000
13	Air putih	TK	1	Rp 5,000
14				
15				
Total Biaya Penjualan				Rp 418,500
Total Jumlah Produk				910
Biaya/pcs				459.8901099

Tabel 1. Hasil catatan biaya penjualan harian

Sumber : Hasil pencatatan data kegiatan pendampingan akuntansi kewirausahaan (2024)

Tabel diatas merupakan catatan biaya. Pada tabel ini, pencatatan biaya dibagi menjadi 3 kategori, meliputi keterangan biaya O adalah *Overhead*, BB adalah bahan baku, dan TK adalah tenaga kerja. Pencatatan dimulai satu hari sebelum periode usaha dimulai dan berakhir satu hari sebelum periode usaha berakhir

Tgl	Jenis Penjualan	Sisa	Pendapatan
3	Penjualan Langsung	0	Rp 630,000
	Penjualan Frozen		
Total			Rp 630,000

Tgl	Jenis Penjualan	Sisa	Pendapatan
4	Penjualan Langsung	0	Rp 650,000
	Penjualan Frozen		
Total			Rp 650,000

Tgl	Jenis Penjualan	Sisa	Pendapatan
5	Penjualan Langsung	0	Rp 660,000
	Penjualan Frozen		
Total			Rp 660,000

Tgl	Jenis Penjualan	Sisa	Pendapatan
6	Penjualan Langsung	0	Rp 665,000
	Penjualan Frozen		
Total			Rp 665,000

Tabel 2. Hasil catatan penjualan harian

Sumber : Hasil pencatatan data kegiatan pendampingan akuntansi kewirausahaan (2024)

Pencatatan dimulai dan diakhiri sesuai dengan periode usaha. Segala bentuk pendapatan baik tunai maupun non-tunai akan dicatat sebagai omzet.

CATATAN LABA RUGI (Juni 2024)			
Tgl	Total Omzet	Total Biaya Penjualan	Laba Bersih
1	Rp -		Rp -
2	Rp -		Rp -
3	Rp 630,000	Rp 431,000	Rp 199,000
4	Rp 650,000	Rp 418,500	Rp 231,500
5	Rp 660,000	Rp 420,000	Rp 240,000
6	Rp 665,000	Rp 422,000	Rp 243,000
7	Rp 625,000	Rp 402,000	Rp 223,000
8	Rp -		Rp -
9	Rp -		Rp -

Tabel 3. Hasil catatan laba rugi

Sumber : Hasil pencatatan data kegiatan pendampingan akuntansi kewirausahaan (2024)

Pencatatan dilakukan sepanjang periode usaha. Pada catatan laba rugi berisi rekap gabungan dari catatan biaya dan catatan omzet. Adanya pencatatan laba rugi ini sangat membantu pemilik usaha untuk bisa mengetahui pendapatan bersih yang didapat setelah berjualan setiap harinya.

Evaluasi dari pihak UMKM Kit Panderman memberi berbagai saran dari kegiatan pendampingan terkait pencatatan keuangan, respon dari pihak UMKM tergolong positif walaupun ada beberapa saran yang diberikan. Menurut pihak unit usaha KIT Panderman, catatan biaya merupakan catatan yang paling rumit dan cukup menyusahkan karena harus merinci setiap pengeluaran dengan lengkap. Sebelumnya Kit tidak pernah menghitung dagangannya, namun sekarang harus membiasakan diri menghitung jumlah dagangan yang diproduksi dan dibawa untuk menghitung biaya/pes secara akurat.

Kendala yang dihadapi

Kendala selama pendampingan berlangsung ada pada saat awal uji coba di bulan Mei dikarenakan pihak dari UMKM Kit Panderman kurang memahami terkait pencatatan biaya, sehingga menuliskannya menjadi biaya pendapatan. Selebihnya, selama pendampingan tidak ada kendala yang signifikan, hanya pihak dari UMKM Kit Panderman cukup merasa kesulitan karena sebelumnya tidak pernah mencatatkan secara rinci biaya yang dikeluarkan, jumlah dagangan yang dijual namun sekarang harus menghitung biayanya secara keseluruhan secara rinci.

Evaluasi

Terkait evaluasi untuk catatan omzet, pihak UMKM sudah merasa sangat jelas dan sederhana, Dengan adanya *template* catatan omzet pihak unit usaha dapat mengetahui omzet usaha dalam sehari tanpa pencatatan yang rumit dan kompleks. Pihak unit usaha juga tidak kesulitan mengisi sisa dagangan pada *template* pencatatan karena memang umumnya tidak pernah ada sisa penjualan setiap harinya. Secara keseluruhan pihak unit usaha merasa

terbantu dengan adanya template catatan omzet ini tanpa adanya hambatan atau kendala selama pendampingan.

Menurut pihak unit usaha KIT Panderman, catatan laba rugi adalah catatanyang paling membantu karena menyediakan data laba bersih dari usaha. Pihak unit usaha tidak merasa kesulitan dalam memahami dan menerapkan template pencatatannya namun tetap memerlukan ketelitian dalam input data dari catatan biaya yang tidak otomatis seperti catatan omzet. Secara keseluruhan pihak unit usaha merasa sangat terbantu dari adanya template catatan laba rugi ini karena bisa mengetahui laba bersih harian dan bulanan.

4. Kesimpulan

Dari kegiatan pendampingan akuntansi kewirausahaan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan template pencatatan keuangan pada UMKM Kit Panderman membawa manfaat yang signifikan. Template catatan omzet dan laba rugi mempermudah pemilik usaha dalam mengelola keuangan harian dan bulanan. Pihak UMKM merasa terbantu dengan pencatatan yang lebih terstruktur, yang memungkinkannya untuk mengetahui kondisi keuangan dengan lebih jelas dan membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Kendala awal dalam memahami pencatatan biaya dapat diatasi melalui pendampingan yang terus-menerus hingga pelaku usaha merasa nyaman dengan sistem yang baru ini.

Namun demikian, terdapat beberapa keterbatasan dalam kegiatan ini, terutama terkait dengan pemahaman awal pelaku usaha terhadap sistem pencatatan yang rumit. Untuk prospek pengembangan selanjutnya, kegiatan ini dapat diperluas dengan memberikan pelatihan lanjutan dan pengembangan aplikasi digital sederhana yang dapat membantu UMKM dalam pencatatan keuangan secara lebih efektif dan efisien. Dengan adanya dukungan teknologi, diharapkan UMKM dapat terus berkembang dan memiliki sistem keuangan yang kuat untuk mendukung pertumbuhan bisnis UMKM.

5. Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Ma Chung yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan ini, khususnya melalui mata kuliah Akuntansi untuk Kewirausahaan. Terima kasih juga kepada Kit Panderman atas kerjasamanya dan kesediaannya untuk menjadi bagian dari kegiatan pendampingan ini. Penghargaan yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada seluruh dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses pendampingan ini berlangsung. Terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu, namun telah memberikan kontribusi berarti dalam kelancaran kegiatan ini. Kami juga menghargai seluruh dukungan dari rekan-rekan mahasiswa yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini.

6. Daftar Pustaka

- Setiawan, E. (2021). Pemahaman masyarakat tentang penerapan akuntansi pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 12(2), 580-590.
- Siagian, A. O., & Indra, N. (2019). Pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) terhadap laporan keuangan. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 4(12), 17-35.