

# PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DAN STRATEGI PEMASARAN PADA USAHA KECIL MENENGAH (STUDI KASUS PADA SAUNG ABAB HADI RESTO)

Rifani Akbar Sulbahri<sup>1)</sup>, Yuni Adinda Putri<sup>2)</sup>, Yuni Rachmawati<sup>3)</sup>, Martha Rianty<sup>4)</sup>

<sup>1)3)4)</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Tridinanti Palembang

<sup>2)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Tridinanti Palembang

Jl. Kapten Marzuki No.2446/30129

Email : [rifaniakbar.sulbahri@univ-tridinanti.ac.id](mailto:rifaniakbar.sulbahri@univ-tridinanti.ac.id)<sup>1)</sup>, [yuni\\_adinda@univ-tridinanti.ac.id](mailto:yuni_adinda@univ-tridinanti.ac.id)<sup>2)</sup>,

[yunirachmawati@univ-tridinanti.ac.id](mailto:yunirachmawati@univ-tridinanti.ac.id)<sup>3)</sup> [Rianty533@gmail.com](mailto:Rianty533@gmail.com)<sup>4)</sup>

## ABSTRAK

*Keberhasilan UKM menjalankan usahanya tidak terlepas dari kemampuan UKM mengelola dana. Ketidakmampuan atau kesalahan pengelolaan dana yang dilakukan pemilik meskipun sepele tetapi dapat mengancam keberlangsungan UKM. Pengelolaan dana yang buruk juga berakibat perusahaan tidak dapat mencegah, mendeteksi maupun mengoreksi tindak kecurangan yang terjadi di perusahaan). (Wirjono & Raharjoono, 2012) menyatakan bahwa salah satu masalah yang cukup dominan muncul dalam pengembangan UKM adalah terkait dengan pemahaman mengenai informasi akuntansi. Saung Abah Hadi masih dilakukan secara manual tanpa program akuntansi dan dilakukan oleh pegawai yang tidak mempunyai latar belakang pendidikan akuntansi. Pemilik juga bukan orang yang memiliki latar belakang pendidikan ekonomi atau akuntansi sehingga mereka sangat tertarik dan ingin memahami bagaimana proses dan pembuatan laporan keuangan serta bagaimana trik pemasaran yang dapat meningkatkan pendapatan mereka.*

**Kata kunci :** *UKM, Pengelolaan Dana, Laporan keuangan.*

## 1. PENDAHULUAN

Keberhasilan UKM menjalankan usahanya tidak terlepas dari kemampuan UKM mengelola dana. Ketidakmampuan atau kesalahan pengelolaan dana yang dilakukan pemilik meskipun sepele tetapi dapat mengancam keberlangsungan UKM. Pengelolaan dana yang buruk juga berakibat perusahaan tidak dapat mencegah, mendeteksi maupun mengoreksi tindak kecurangan yang terjadi di (Wirjono & Raharjoono, 2012) menyatakan bahwa salah satu masalah yang cukup dominan muncul dalam pengembangan UKM adalah terkait dengan pemahaman mengenai informasi akuntansi. Sebagian besar UKM tidak melakukan pencatatan dengan baik bahkan tidak ada pencatatan sehingga menimbulkan masalah keuangan yang imbasnya mengakibatkan perkembangan UKM menjadi terhambat (Idrus, 2020). Selain membantu menghindari kesalahan pengelolaan dana, bagian dari akuntansi yaitu laporan keuangan juga berguna untuk meningkatkan kapasitas permodalan dengan meningkatkan akses UKM ke lembaga kredit formal. Hanya saja mayoritas mensyaratkan laporan keuangan sebagai dasar kelayakan pemberian bantuan kredit, sementara banyak UKM yang belum mempraktekkan atau bahkan belum mampu menyusun laporan keuangan (Setyobudi, 2007).

Selain memerlukan penyusunan laporan keuangan yang baik, UKM juga perlu untuk memahami strategi pemasaran guna kelangsungan hidup dan keberhasilan memperoleh keuntungan yang maksimal. (Kotler & Lane Keller, 2009) mengatakan berhasil tidaknya pencapaian tujuan perusahaan tergantung pada ketepatan pengambil keputusan mengombinasikan bidang pemasaran, produksi, keuangan personalia serta bidang terkait lainnya. (Kotler & Armstrong, 2014) mendefinisikan pemasaran sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Pengertian tersebut memperlihatkan adanya suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan serta suatu usaha yang diarahkan untuk memperoleh kebutuhan tersebut dengan cara mengadakan hubungan dengan pihak lain. Pemasaran berusaha menghasilkan laba dari penjualan barang dan jasa yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan pengonsumsi dan berperan dalam mencapai tujuan

perusahaan yaitu keuntungan dari penjualan sehingga keberlangsungan kegiatan perusahaan dapat bertahan dan berkembang.

Saung Abah Hadi yang bertempat di Bukit Lama merupakan usaha yang baru dirintis dan berjalan selama 2 bulan. Saung Abah Hadi juga bekerja sama dengan pemilik tanah dan bangunan yang sudah siap pakai beserta dengan peralatannya. Pemilik sebelumnya juga sudah pernah menjalankan usaha makanan yang serupa tapi di tempat dan menu yang berbeda. Pengelolaan keuangan di Saung Abah Hadi masih dilakukan secara manual tanpa program akuntansi dan dilakukan oleh pegawai yang tidak mempunyai latar belakang pendidikan akuntansi. Saung Abah Hadi secara posisi terletak di tempat yang strategis dengan halaman parkir yang luas, mempunyai ruang VIP ber AC dan ruangan terbuka yang nyaman. Saung Abah Hadi juga sudah mempunyai instagram yang aktif namun belum mempunyai banyak *follower*. Pemilik juga bukan orang yang memiliki latar belakang pendidikan ekonomi atau akuntansi sehingga mereka sangat tertarik dan ingin memahami bagaimana proses dan pembuatan laporan keuangan serta bagaimana trik pemasaran yang dapat meningkatkan pendapatan mereka. Atas dasar permasalahan tersebut dosen fakultas ekonomi Universitas Tridianti Palembang berniat untuk melakukan pengabdian dengan memberikan penyuluhan tentang pembuatan laporan keuangan serta strategi pemasaran yang pada akhirnya diharapkan bagian keuangan dan pemilik dapat membuat dan mengerti bagaimana menyusun laporan keuangan dan memahami strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan kualitas sumber daya serta pendapatan UKM yang mereka dirikan.

### 1.1. Tujuan Kegiatan

Kegiatan PKM ini dilaksanakan dengan maksud dan tujuan agar pemilik dan pegawai Saung Abah Hadi Palembang :

1. Memahami bagaimana pencatatan keuangan yang tepat dan prosesnya .
2. Memahami bagaimana menyajikan dan membuat laporan keuangan secara mandiri.
3. Memahami pentingnya pemisahan aset pribadi dan aset usaha.
4. Memahami strategi pemasaran yang dapat meningkatkan laba secara maksimal.

### 1.2. Manfaat kegiatan

Kegiatan ini dilaksanakan dengan harapan para peserta dapat memahami mengenai pentingnya akuntansi bagi usaha kecil menengah. Bagi pemilik, diharapkan dapat menyusun laporan keuangan secara mandiri dan dapat digunakan sebagai syarat jika nanti ingin mengajukan kredit guna memperluas usaha serta sebagai tambahan ide untuk melakukan promosi yang lebih mendatangkan banyak untung sehingga dapat bersaing di tengah banyaknya UKM serupa di kota Palembang. Bagi peserta yang merupakan pegawai bagian keuangan, diharapkan dapat mempraktekkan apa yang mereka peroleh dari materi pengelolaan keuangan dimulai dari pemahaman mengenai pokok-pokok pengelolaan keuangan, perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, hingga pertanggungjawaban keuangan.

## 2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN

Kegiatan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana dilaksanakan sebagai berikut:

Waktu	Materi	Penyaji
09.00 – 09.30	Pembukaan dan kata sambutan	TIM
09.30 – 10.30	Penyampaian Materi Tentang Akuntansi	Martha Rianty N, S.E., M.Si
10.30 – 11.30	Penyampaian materi tentang Laporan Keuangan	Yuni Rachmawati,SE,MSi, Ak., CA
11.30 - 12.00	Tanya Jawab Sesi I	TIM
12.00 –13.00	Istirahat Sholat Makan	
13.00 – 14.00	Penyampaian Materi tentang Trik pemasaran	Yuni Adinda Putri, SE.,M.Si. Rifani Akbar Sulbahri,SE,MM,M.Ak.,Ak, CA

14.00 – 15.00	Penyampaian Materi tentang Trik pemasaran	TIM
15.00-16.00	Tanya Jawab Sesi II	TIM dan peserta PKM
16.00-16.30	Penutup dan Foto-Foto	

### 2.1. Sasaran

Pemilik dan Pegawai Saung Abah Hadi Palembang menjadi sasaran dalam kegiatan ini

### 2.2. Metode Kegiatan

Teknik yang digunakan dalam menyampaikan materi pelatihan adalah *workshop* dengan menggunakan alat bantu multimedia berupa laptop, dan LCD.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang kami laksanakan di Saung Abah Hadi Resto, Bukit Lama, Ilir Barat 1 dimulai dengan pembukaan sekaligus pengantar materi mengenai UKM oleh tim. Kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai pentingnya akuntansi dan pelaporan keuangan hingga strategi pemasaran produk. Materi disampaikan dengan bahasa yang ringan dan sistematis mengingat peserta bukan berlatar belakang ekonomi. Peserta terlihat sangat antusias dengan materi yang disampaikan, terlihat dari sejumlah pertanyaan yang diajukan sembari pemapar menyampaikan materi. Meskipun pemilik bukan berlatar belakang akuntansi, namun semangat untuk memahami secara dalam mengenai laporan keuangan terlihat jelas.

Pemilik Saung Abah Hadi Resto menceritakan bahwa mereka mengalami beberapa kendala dalam menyajikan dan membaca keuangan UKM ini. Kami mengelompokkan permasalahan menjadi tiga permasalahan. Pertama, Saung Abah Hadi terkendala dalam membaca laporan penjualan dari Gofood. Penjualan UKM ini memang meningkat dengan bekerjasama dengan Aplikasi Gojek (Gofood) namun sayangnya laporan Gofood tidak mengakumulasi pesanan penjualan per item, per hari. Saung Abah Hadi sendiri tidak menyiapkan copy penjualan melalui Gofood dan hanya berpaku pada laporan dari aplikasi yang diberikan oleh Gofood, sehingga memungkinkan terjadi perbedaan jumlah pesanan tercatat dengan realita.

Kedua, pemilik tidak menghitung harga pokok produksi masing-masing varians produk secara detail. Harga yang digunakan untuk menjual hanya berdasarkan harga pasar. Terdapat beberapa biaya tidak langsung yang tidak dibebankan secara tepat sehingga laba yang diperhitungkan juga tidak tepat. Sebagai contoh, pemilik membeli bumbu dapur seharga Rp500.000 pada hari Minggu untuk memenuhi pesanan hari Minggu dan Senin. Pada hari Selasa masih terdapat sebagian bumbu dapur, namun tetap dibeli kembali bumbu dapur lainnya. Pemilik tidak mengetahui perkiraan harga bumbu dapur yang terpakai untuk satu potong ayam bakar, ikan, soto dan masakan lainnya.

Ketiga, pemilik belum bisa membandingkan pertumbuhan penjualan, biaya dan laba baik per bulan, maupun tahunan. Ini disebabkan karena UKM belum membuat laporan keuangan dengan tepat, hanya mencatat total pendapatan perhari dan total pengeluaran perhari dan menganggap selisihnya sebagai laba. Masih terdapat beban lain yang tidak diperhitungkan seperti beban penyusutan peralatan. Selain itu, tidak berlakunya *Bisnis Entity* juga menyebabkan beban tidak tepat. Tidak ada pemisahan harta perusahaan dengan harta pemilik seperti seperti pemakaian kendaraan pribadi untuk membeli bahan baku dan mengantar pesanan, bensin yang dibeli bisa terpakai untuk keperluan pribadi pemilik. Selain itu sewa gedung yang tidak diperhitungkan sehingga tidak dapat diketahui laba usaha yang sebenarnya.

Dari berbagai permasalahan yang muncul kami menyimpulkan akar permasalahannya adalah karena belum disajikannya laporan keuangan secara tepat pada Saung Abah Hadi Resto. Kami memberikan beberapa saran yang dapat dilakukan UKM ini untuk memperbaiki kondisi keuangannya. Untuk permasalahan pertama, kami menyarankan agar Saung Abah Hadi Resto membuat nota dan mencatat secara terpisah untuk merekap penjualan dari aplikasi Gofood per item per harinya, pemilik dapat direkap di Ms.Excel. Dengan demikian perbedaan jumlah pesanan antara pihak Resto dengan

pihak Gofood dapat dihindari. Jika terjadi kesalahan dalam rekap pesanan Gofood akan mengakibatkan kesalahan pendapatan dari kerjasama tersebut.

Solusi untuk permasalahan kedua yaitu pemilik harus menghitung merinci semua biaya untuk menghitung harga pokok penjualan per produk. Selain itu, pemilik harus memisahkan aset pribadi dengan aset untuk usaha. Biaya transportasi, biaya pemasaran, biaya penyusutan peralatan, serta biaya komunikasi yang selama ini tidak dibebankan harus diperhitungkan agar diperoleh *real profit*. Terjadinya kesalahan dalam menetapkan harga pokok produksi akan menyebabkan perhitungan profit atau laba yang *overstated* ataupun *understated*. Biaya-biaya tidak langsung yang tidak dibebankan selama ini memungkinkan laba yang disajikan *overstated* atau laba dinyatakan terlalu tinggi. Laporan keuangan yang wajar sangat dibutuhkan untuk pengambilan keputusan manajemen baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

Jika Saung Abah Hadi telah menyajikan laporan keuangan, tentu permasalahan ketiga secara langsung dapat terselesaikan. Laporan keuangan sederhana yang dibuat dengan Ms.Excel dapat disajikan per bulan, per triwulan dan per tahun. Namun tentunya dibutuhkan pemahaman konsep akuntansi dan laporan keuangan serta paham mengoperasikan program tersebut.

Saung Abah Hadi telah menyediakan menu yang sangat bervariasi dengan harga yang sangat terjangkau. Dilihat dari menu makanan yang ditawarkan, terlihat bahwa resto ini dikonsepsikan dan diperuntukkan segala kalangan. Menu terlaris di Saung Abah Hadi Resto ini adalah paket komplit ayam bakar, yang disajikan lengkap dengan sayur asem dan sambal. Akan tetapi pelanggan yang menyukai soto, pindang ataupun seafood juga bisa menemukan menu tersebut disini dengan harga yang jauh lebih murah.

Lokasi yang mudah diakses dengan tempat parkir yang luas, dekat dengan sekolah dan kampus serta perumahan warga sangat memungkinkan untuk menampung banyak konsumen. Namun, jika dilihat tampilan Resto dari luar, calon konsumen yang melintas akan mengira harga makanan di tempat makan ini tergolong mahal. Untuk itu kami memberikan saran agar Saung Abah Hadi membuat spanduk besar berisikan menu-menu promo yang dipasang di depan resto. Dengan demikian akan menghapus persepsi "Mahal" dari masyarakat yang melintasi resto tersebut.

Mengingat lokasi resto yang sangat dekat dengan kampus, dan sekolah, maka perlu dibuat paket promo dan diskon khusus siswa dan mahasiswa. Resto bisa menambahkan diskon 5% untuk pelanggan yang menggunakan seragam sekolah atau diskon 50% untuk pelanggan yang berulang tahun dihari kunjungan sebagai promosi.

Kapasitas konsumen yang berkunjung sudah tergolong besar, namun yang menjadi kelemahan adalah dekorasi yang masih sangat minim. Belum ada dekorasi atau hiasan dinding ruangan, termasuk juga ruang VIP yang belum ditata sehingga belum menjadi daya tarik. Kami menyarankan untuk mendekor dinding dan melengkapi dengan *live music* mengingat kebutuhan anak muda sekarang ini tidak hanya tempat makan tetapi juga tempat "nongkrong" serta *spot* yang menarik untuk foto bersama teman dan keluarga. Biaya tambahan semacam ini memang perlu dianggarkan untuk "mengenalkan diri" dalam upaya menambah pelanggan tetap.

Dari diskusi pengalaman dan pengetahuan antara tim pengabdian dan pemilik, nampak peningkatan pemahaman peserta dan pemilik Saung Abah tentang penyajian laporan keuangan sederhana serta trik pemasarannya. Mereka menyadari akan pentingnya pemisahan harta perusahaan dengan harga pribadi dan akan mulai mengaplikasikannya. Mereka juga memahami bahwa laporan keuangan tidak hanya selembar kertas yang melaporkan penerimaan dan beban saja tetapi hal lain yang juga penting adalah untuk melihat posisi harta perusahaan serta perubahan modal yang terjadi selama periode berjalan. Dengan adanya pengabdian ini, ini diharapkan keuangan dan pemasaran produk di Saung Abah Hadi Resto dapat dikelola dan disajikan dengan lebih baik lagi, sehingga UKM ini bisa lebih berkembang dan memberikan kontribusi bagi pendapatan daerah yang pada akhirnya juga akan digunakan untuk kepentingan masyarakat Palembang.



**Gambar 1.** Sosialisasi Di Saung Abah Hadi Palembang

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan, dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut;

1. Pengetahuan peserta dan pemilik Saung Abah Hadi tentang pembuatan laporan keuangan sederhana masih sangat kurang. Hal ini diketahui dari beberapa pertanyaan pembuka yang disampaikan oleh penyaji yang belum bisa dijawab oleh peserta.
2. Penyampaian materi pembuatan laporan keuangan sederhana kepada peserta pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan sekaligus sebagai stimulan agar pemilik dan pegawai pembukuan Saung Abah Hadi bisa secara mandiri membuat laporan keuangan untuk usahanya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Tridinanti Palembang
2. Saung Abah Hadi Palembang

#### DAFTAR PUSTAKA

- Idrus. (2020). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP); Tantangan dan Kebutuhan Bagi UMKM.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2014). *Prinsip-prinsip Manajemen* (Edisi 14.). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Lane Keller, K. (2009). *Manajemen Pemasaran* (13th ed.). Jakarta:Indonesia: Erlangga.
- Setyobudi, A. (2007). Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan*, 5(2).
- Wirjono, E. R., & Raharjoono, A. B. (2012). Survei Pemahaman dan Pemanfaatan Informasi Akuntansi Dalam Usaha Kecil Menengah di Daerah Istimewa Yogyakarta. *AUDI Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 7(2).