

Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pengembangan Produk Keripik pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kranggan

Tastya Aruma Larasswari¹, Yosephine Dewi K.², Aditya Chandra W.³,
Sri Hapsari Wijayanti⁴

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Jakarta

⁴sri.hapsari@atmajaya.ac.id

Received: 4 Oktober 2020; Revised: 10 September 2021; Accepted: 6 November 2021

Abstract

The partner of this community empowerment program is Mrs. Siti who is involved in the business of stalls of groceries and cassava chips and banana chips. As a customer of BTPNS, Mrs. Siti, however, has never recorded the incoming and outgoing money. Also, it has been six months since she has been running the cassava and banana chips business, but it is still very simple in terms of packaging. This program aims to assist Mrs. Siti in recording business finances and developing a cassava chips and banana chips business, especially the packaging of her products. This program was held in four months. The method used business assistance, monitoring, and evaluation. The results of this program indicate that Mrs. Siti has carried out routine financial records every day, although it still needs to be reminded. She feels that has increased her knowledge, has become more disciplined, and can plan for the future, both developing a business, adding to the amount of capital she has, financing school fees, and tuition. As for the effort to develop the cassava and banana chips business, a packaging pouch was proposed as a substitute for plastic and included "Alfiera Camilan" to build a brand image. This activity succeeded in changing her view of being diligent in running a business and recording finances for the benefit of her family's future and increased her income and production.

Keywords: SME; merk, accountant; financial; BTPNS

Abstrak

Mitra program pemberdayaan kepada masyarakat ini adalah seorang ibu bernama Ibu Siti yang menggeluti usaha warung sembako dan keripik singkong dan keripik pisang. Sebagai nasabah BTPNS, Ibu Siti belum pernah mencatat pengeluaran dan pemasukan usahanya. Di samping itu, sudah enam bulan ia menjalankan usaha keripik singkong dan keripik pisang, tetapi masih sangat sederhana dalam hal kemasannya. Tujuan program ini adalah mendampingi Ibu Siti dalam mencatat keuangan bisnis dan mengembangkan usaha keripik, khususnya dalam variasi produk dan kemasan. Lama pendampingan adalah empat bulan. Metode yang dilaksanakan berupa pendampingan usaha, *monitoring*, dan evaluasi. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa Ibu Siti telah melakukan pencatatan keuangan secara rutin setiap hari meskipun masih perlu diingatkan. Ia merasakan bertambah pengetahuan, menjadi lebih disiplin dan dapat merencanakan masa depan, baik mengembangkan usaha, menambahkan jumlah modal yang dimiliki, membiayai biaya sekolah dan kuliah anak. Adapun dalam upaya mengembangkan bisnis keripik singkong dan keripik pisang, tim memberikan usulan kemasan *pouch* sebagai pengganti plastik dan mencantumkan label "Alfiera Camilan" sebagai ciri khas untuk membangun *brand image*. Kegiatan ini berhasil mengubah pandangan Ibu Siti menjadi lebih tekun menjalani bisnis dan mencatat keuangan untuk

kepentingan masa depan keluarga serta meningkatkan jumlah pendapatan dan produk penjualannya.

Kata Kunci: UKM; merek; akuntansi; keuangan; BTPNS

A. PENDAHULUAN

Untuk mencapai kesuksesan, suatu usaha berskala besar, menengah, kecil, atau mikro tidak lepas dari peranan akuntansi. Akuntansi atau keuangan merupakan aspek penting dalam pengelolaan usaha (Savitri dan Saifudin, 2018) dan justru banyak usaha mikro, kecil, dan menengah mengalami kesulitan dalam manajemen keuangan ini (Sulistiyowati, 2017). Setiap transaksi penerimaan dan pengeluaran uang perlu didokumentasikan dalam catatan keuangan atau pembukuan sehingga diketahui keuntungan dan kerugian yang diperoleh (Qonita, Parnanto and Riptanti, 2018). Melalui pencatatan dan pelaporan keuangan juga dapat diketahui jumlah piutang, utang, persediaan, penjualan dan laba setiap periode; ke semuanya ini penting untuk mengambil keputusan bisnis demi kelanjutan usaha (Kurniawati, Nugroho, dan Arifin, 2015; Wibowo dan Kurniawati, 2015). Di samping itu, informasi akuntansi penting sebagai dasar untuk mengembangkan pasar dan menetapkan harga (Pinasti, 2007), membantu pengusaha agar dapat mengakses bantuan dari pihak ketiga (misalnya bank) (Wibowo dan Kurniawati, 2015; Maulani, Dialysa dan Prawirasasra, 2016); menjadi acuan pengambilan putusan usaha, seperti perluasan usaha, pemasaran, penyiapan persediaan jika suatu saat terjadi peningkatan permintaan (Qonita, Parnanto dan Riptanti, 2018).

Laporan keuangan adalah laporan yang memuat informasi kinerja keuangan pada periode tertentu serta posisi kekayaan, utang, dan modal pada suatu waktu; laporan ini dapat disusun secara mingguan, bulanan, atau tahunan (Layyinaturrobaniyah dan Muizu, 2017). Laporan keuangan merupakan salah satu bentuk pertanggungjawaban keuangan pihak manajemen kepada pihak lain yang berkepentingan, seperti pemilik, kreditur/bank, investor, pemerintah, dan

karyawan (Savitri dan Saifudin, 2018). Laporan keuangan yang disusun secara memadai dan andal dapat mencerminkan kondisi keuangan pada periode tersebut sehingga dapat ditetapkan langkah strategis dalam mengembangkan usahanya (Savitri dan Saifudin, 2018).

Dengan mengetahui manfaatnya yang besar, informasi akuntansi dapat dibuat sendiri oleh pelaku usaha. Namun, masih ditemukan banyak pelaku usaha mengabaikan laporan atau pencatatan keuangan, tidak terkecuali usaha kecil menengah (UKM), padahal UKM berperan penting sebagai jantung perekonomian Indonesia karena merupakan cikal bakal tumbuhnya usaha besar (Kristiyanti, 2012). Dilaporkan banyak pelaku UKM tidak mengerti pentingnya pencatatan akuntansi, tidak mempunyai pengetahuan bagaimana menyusun laporan keuangan karena latar belakang pendidikan yang rendah, belum pernah mengikuti pelatihan akuntansi (Kurniawati, Nugroho dan Arifin, 2015), tidak berpikir pencatatan keuangan penting karena tidak berlatar belakang pendidikan akuntansi atau ekonomi (Sulistiyowati, 2017); mempunyai pola pikir bahwa akuntansi menyulitkan usaha mereka (Savitri dan Saifudin, 2018).

Di luar kemampuan dirinya, unit usaha UKM dihadapkan pada masalah, antara lain akses informasi, akses pembiayaan, akses pasar, peningkatan kualitas produk, dan SDM (Kristiyanti, 2012). Untuk membantu masalah modal UKM, beberapa bank, seperti PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Pemerintah Syariah Tbk. (BTPNS), memberikan bantuan pinjaman usaha.

Salah satu pelaku UKM, yang bernama Ibu Siti, sudah beberapa tahun menjadi nasabah BTPNS. Ia mengakui mendapat pinjaman dari BTPNS untuk mengembangkan usaha sembako dan usaha keripiknya (singkong dan pisang). Ia sudah beberapa kali

Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pengembangan Produk Keripik pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kranggan

Tasty Aruma Larasswari, Yosephine Dewi K., Aditya Chandra W., Sri Hapsari Wijayanti

mendapat pinjaman uang dari bank tersebut. Bahkan, sudah pernah mengikuti pelatihan pembukuan yang diadakan BTPNS. Meskipun sudah mendapatkan pelatihan, ia mengakui belum memahami sehingga belum dapat menerapkannya.

Ibu Siti masih belum mengerti apa saja yang perlu diprioritaskan dan apa pentingnya pemisahan keuangan yang diperlukan untuk kegiatan usahanya sesuai dengan pemahaman yang diberikan dalam pelatihan yang disampaikan oleh pihak BTPNS. Karena itu, ia belum mencatat arus uang masuk dan arus uang keluar terkait dengan usahanya, berapa pengeluaran setiap hari dan berapa pemasukan dari hasil penjualan secara rutin. Keuangan bisnisnya masih bercampur dengan keuangan keluarganya. Keuangan usaha yang tidak dipisahkan dengan keuangan pribadi cenderung riskan terhadap bangkrut atau kegagalan (Layyinaturrobaniah & Muizu, 2017). Bu Siti mengakui hanya mengingat dan memperkirakan berapa keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan camilan keripik singkong dan keripik pisang di tempat tinggalnya di Kranggan Wetan, Kelurahan Jatirangga, Kecamatan Jatisampurna, Kabupaten Bekasi. Apa yang dirasakan Ibu Siti lazim dialami oleh banyak industri rumah tangga atau pelaku UKM lainnya, seperti pelaku usaha keripik singkong di Sukohardjo (Qonita, Parnanto, & Riptanti, 2018).

Tahun 2019 merupakan tahun keempat Ibu Siti mendapat pinjaman dana dari BTPNS. Jumlah pinjamannya tahun itu sebesar Rp25 juta yang digunakan untuk pengembangan usaha sembako dan bisnis keripiknya. Setiap bulan ia menyeter Rp 1.250.000,00 kepada BTPNS. Kewajiban itu dipenuhinya, tetapi berapa keuntungan yang diperoleh dari penjualan keripik, Ibu Siti tidak pernah menghitungnya.

Usaha keripik singkong dan keripik pisang yang ditekuni Ibu Siti tentu sudah banyak dilakukan orang. Ibu Siti harus mempunyai keunggulan tersendiri yang berbeda dengan penjual sejenis agar mampu bersaing. Untuk saat itu, Ibu Siti menceritakan bahwa ia masih menjual barang

dagangannya dengan berfokus pada dua bahan dasar, yakni pisang dan singkong (Gambar 1). Olahannya berupa keripik pisang dan keripik singkong masih sebatas rasa original dan pedas (untuk kripik singkong). Camilan keripik singkong dan pisang ini dibungkus dengan plastik biasa dan direkatkan. Belum ada merek untuk menandai produknya.



Gambar 1. Penjelasan Mitra tentang Usahanya

Pendampingan kepada Ibu Siti dilakukan setelah enam bulan bisnis keripik berjalan. Ibu Siti hanya dibantu suami yang sudah pensiun dan satu karyawannya yang membantu mengolah dan menjajakan dagangannya di warung-warung dan sekolah di dekat rumahnya. Sekarang sudah banyak teman Ibu Siti yang membantu menjualkannya. Pembagian hasil dilakukan dengan sistem setor. Ibu Siti menjual camilan keripik singkong dan keripik pisang seharga Rp 1.500,00, sedangkan temannya menjual ke konsumen seharga minimal Rp 2.000,00.

Untuk menambah pengetahuan dan meningkatkan keterampilan Ibu Siti dalam mengelola keuangan usahanya serta mengembangkan usaha keripik yang baru enam bulan berjalan saat tim mendatangi Ibu Siti, tim melaksanakan pemberdayaan kepada masyarakat, khususnya Ibu Siti sebagai mitra kegiatan. Adapun tujuan kegiatan adalah mendampingi Ibu Siti dalam menyusun catatan keuangan usaha sederhana dan mengembangkan usaha keripik singkong dan keripik pisang. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan produk dalam hal variasi dan kemasan.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan bekerja sama dengan BPTNS selama enam bulan, Juni sampai Desember 2019. Selama dua bulan pertama (Juli-Agustus), secara rutin sesuai dengan perjanjian, tim mengunjungi rumah sekaligus tempat usaha mitra, yaitu Ibu Siti. Tim melakukan pendekatan secara intens kepada mitra, memberikan arahan dan pengetahuan untuk mengatasi masalah pengelolaan keuangan melalui pencatatan keuangan secara mandiri.

Dua bulan selanjutnya (September-Oktober), kegiatan difokuskan pada pengembangan produk keripik singkong dan keripik pisang beserta pengemasannya. Pendampingan dilakukan tanpa mengganggu kesibukan Ibu Siti dalam memproduksi dan menjaga warung sembako. Tim melakukan diskusi, memberi masukan dan saran, serta memberikan pekerjaan rumah berupa mencatat kondisi keluar-masuk uang setiap hari. Setelah dilakukan pendampingan selama enam pertemuan, pada November dilakukan *monitoring* dan evaluasi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan Pencatatan Keuangan

Ibu Siti adalah satu-satunya pelaku dalam bisnis yang digelutinya. Ia berbelanja bahan mentah setiap hari sebanyak 20 kg singkong dan pisang jenis nangka, lalu mengiris, menggoreng, dan memasarkan melalui temannya dan menitip di warung-warung terdekat. Teman-teman arisan dan pengajiannya menjadi *reseller* keripik buatan Ibu Siti. Hampir setiap hari teman-temannya itu memesan melalui *whatsapp* dan datang ke rumah Ibu Siti untuk mengambil pesannya.

Tim melihat secara langsung kesibukan Ibu Siti: menjaga dan melayani pembeli di warung sembako di rumahnya sekaligus membuat keripik, mengupas kulit singkong atau pisang, mengiris, merendam, hingga membungkusnya. Di tengah kesibukannya, Ibu Siti belajar bagaimana mencatat transaksi keuangan yang terjadi setiap harinya. Tim mengarahkan bagaimana pencatatan keuangan

yang sederhana untuk bisnis Ibu Siti yang masih berskala perseorangan, seperti pencatatan pemasukan, tabungan, pengeluaran rutin, dan pengeluaran harian. Dengan demikian, belanja bahan mentah, kebutuhan warung, jumlah penjualan, dan jumlah pemasukan dapat diketahui dan dikontrol.

Diingatkan kepada Ibu Siti bahwa pembukuan atau pencatatan keuangan bermanfaat untuk merencanakan kebutuhan masa depan keluarga. Ibu Siti mengakui beruntung mendapat ilmu membuat catatan keuangan sederhana dan mengakui menjadi lebih disiplin. Hal demikian memberikan motivasi kepada Ibu Siti untuk terus berusaha mendapat keuntungan yang lebih banyak. Dari pendampingan ini, Ibu Siti memperlihatkan perubahan pola pikir dari yang semula tidak menganggap penting pencatatan keuangan menjadi rutin mencatat secara detail. Tim mendorong Ibu Siti agar tidak lupa melakukan pencatatan pengeluaran-pemasukan sekecil apa pun guna memberikan gambaran bahwa pembukuan/pencatatan laporan keuangan ini dapat digunakan untuk kegiatan Ibu Siti dan keluarganya pada masa kini atau mendatang.

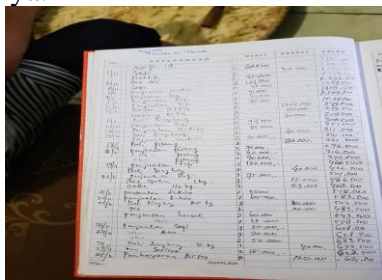
Buku besar berisi catatan penerimaan dan pengeluaran dari hasil penjualan keripik setiap harinya, seluruh biaya untuk keperluan makan dan lain-lain, seluruh masukan dan keluaran tabungan, termasuk angsuran pinjaman ke BTPNS sebesar Rp 1.250.000,00 per bulan. Dengan adanya catatan buku penjualan, Bu Siti mudah mengingat dan mengetahui jumlah uang yang sudah atau belum ditagih kepada penjual ulang (*reseller*). Catatan jumlah penjualan keripik yang dititipkan kepada teman-temannya juga dicatat dengan rapi (Gambar 2).

Ibu Siti sudah mulai mengerti cara melakukan pencatatan keuangan atas usahanya. Laporan keuangan tersebut bermanfaat untuk (a) merencanakan masa depan yang bisa Ibu Siti lakukan, baik digunakan untuk mengembangkan usaha, menambahkan jumlah modal yang dimiliki, atau membiayai biaya sekolah dan kuliah kedua anaknya; (2) mempertimbangkan

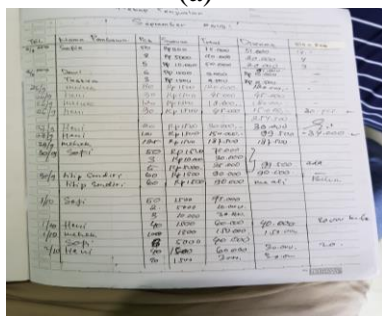
Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pengembangan Produk Keripik pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kranggan

Tasty Aruma Larasswari, Yosephine Dewi K., Aditya Chandra W., Sri Hapsari Wijayanti

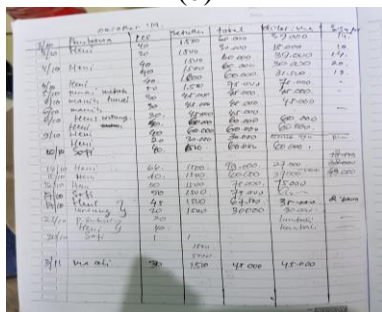
penerimaan dan pengeluaran usaha untuk mencapai targetnya; (3) memantau dan menganalisis kondisi keuangan; (4) merekapitulasi jumlah utang pembeli yang belum ditagih; (5) mengambil tindakan apabila jumlah uang surplus, maka perlu ditabung; (6) melakukan tindakan apabila uang yang dimiliki mengalami defisit; (7) mengetahui siapa saja yang sering membeli produknya.



(a)



(b)



(c)

Gambar 2. Catatan Keuangan dan Jumlah Penjualan Per Hari

Setiap hari Ibu Siti memproduksi keripik dalam jumlah tidak menentu tergantung pesanan teman-temannya yang akan menjualkannya kembali sehingga ia sering lupa untuk mencatat keuangan hari itu. Saat pendampingan hingga beberapa hari setelah pendampingan, tim masih terus mengingatkan Ibu Siti melalui *whatsapp* untuk tidak menunda mencatat keuangan yang masuk dan keluar. Namun, tentunya harus ada

kesadaran dan motivasi dari Ibu Siti sendiri untuk menyempatkan waktu, misalnya setiap malam, mencatat transaksi keuangan pada siang hari itu. Jika ditunda-tunda pencatatan, dapat berakibat lupa.

Pengembangan Produk Keripik

Keripik singkong merupakan ikon camilan Indonesia yang sudah banyak diproduksi usaha kecil menengah dan memiliki prospek yang menjanjikan karena harganya terjangkau (Qonita, Parnanto, & Riptanti, 2018). Dengan modal yang murah dan keuntungan yang menjanjikan tersebut, mitra (Ibu Siti) tertarik menggeluti bisnis keripik singkong dan keripik pisang, di samping camilan itu dapat dinikmati kapan saja dan di mana saja. Selain itu, mitra tertarik karena berpandangan keripiknya dapat dikombinasikan dengan berbagai rasa.



Gambar 3. Lumpia dan Tempe Variasi Terbaru

Dalam pendampingan, tim memberikan contoh salah satu merek keripik singkong yang dapat dijadikan rujukan dari segi kemasan dan rasa. Tim berdiskusi dengan Ibu Siti mengenai kelebihan produk tersebut dan bagaimana rencana pengembangan bisnis Ibu Siti dengan bahan dasar singkong dan pisang. Berbagai alternatif pun bermunculan. Akhirnya, Ibu Siti berinovasi dan berkreasi dengan produk lainnya. Keripik singkong, yang semula hanya dua macam (pisang dan singkong), kemudian bertambah menjadi lima macam (pisang, singkong, tepung terigu, tempe, dan lumpia) (Gambar 3); variasi rasa semula ada tiga macam (pedas, pedas-manis, dan original), kemudian menjadi lima varian rasa (original, pedas, pedas-manis, *barbeque*, dan keju).

Keripik singkong skala rumah tangga ala Ibu Siti semula dikemas kurang menarik meskipun rasanya enak. Ia masih menggunakan bungkus plastik biasa yang tipis dan belum mencatumkan merek atau label. Namun, melalui pendampingan, Ibu Siti terbuka pemikirannya dan tergerak untuk mengubah penampilan produknya atas saran dari tim. Kemasan plastik diganti dengan plastik yang lebih tebal (*pouch*) dan lebih menarik. Setelah melalui diskusi, dari tiga merek keripik yang diusulkan, Ibu Siti justru memilih “Alfiera”, nama yang diambil dari nama anaknya (Gambar 4a dan Gambar 4b). Menurutnya, nama anak dalam produknya menjadi kekuatan dirinya untuk melangsungkan usahanya. Merek “Alfiera” ini didukung oleh logo delman. Gambar ini memiliki makna sebagai angkutan khas di Pulau Jawa dan singkong pun banyak dinikmati orang Jawa, khususnya pada sore hari. Setelah pendampingan, Ibu Siti kelihatan puas dan lebih percaya diri dalam mempromosikan dan menjualkan produknya. Pesanan teman-teman melalui *whatsapp* semakin banyak, minimal 100 bungkus setiap hari. Bahkan, sudah ada rumah sakit di sekitar Kranggan yang menjadi pelanggan tetap. Dengan pesanan yang mulai banyak itu, Ibu Siti masih berusaha mencari karyawan yang dapat membantunya. Akan tetapi, hingga pendampingan ini selesai, Ibu Siti belum mempunyai asisten. Ia mengakui kadang kala harus menutup warungnya karena sibuk membuat keripik dan olahan lainnya. Dengan tutupnya warung, Ibu Siti tidak dapat melayani jika ada pembeli datang. Hal itu tidak terjadi jika Ibu Siti mempunyai asisten yang dapat membantu melayani pembeli.



Gambar 4a. Kemasan Produk Sebelum Pendampingan



Gambar 4b. Kemasan Produk Setelah Pendampingan

Ibu Siti sebagai pelaku bisnis mengetahui bahwa daya tarik produk ada pada kemasannya, termasuk label atau merek. Label produk buatan Ibu Siti adalah “Alfiera Camilan” dilengkapi dengan nomor kontak Ibu Siti (Gambar 5). Label ini diciptakan untuk membentuk *branding* produknya dan menarik minat pembeli. Label yang dibuat masih sederhana, tetapi tim memberi wawasan kepada Ibu Siti bahwa ia dapat mengubah sendiri label tersebut nantinya dengan melengkapi informasi penting lainnya pada *brand* produknya. Informasi tambahan itu, misalnya komposisi, neto, tanggal produksi, bahkan menambahkan label halal atau nomor PIRT jika sudah diurus.



Gambar 5. Merek Keripik

Kemasan keripik yang semula dari plastik biasa, kemudian berganti menggunakan *pouch* sehingga tampak lebih dapat melindungi produk, lebih menarik dan bersih tampilan produknya. Dipilihnya *pouch* atas pertimbangan bahwa kemasan bukan hanya untuk melindungi produk agar aman, tidak rusak, melainkan juga sebagai sarana pemasaran untuk membangun ekuitas merek dan mendorong minat konsumen (Herudiansyah, Candra, dan Pahlevi, 2019).

Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pengembangan Produk Keripik pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kranggan

Tasty Aruma Larasswari, Yosephine Dewi K., Aditya Chandra W., Sri Hapsari Wijayanti

Sejak perkembangan produk dengan mereknya yang khas tersebut, usaha mitra berkembang karena adanya promosi dari mulut ke mulut. Area penjualan yang semula hanya warung dan pedagang keliling, kemudian masuk ke perkumpulan yang biasanya sering dilakukan selama liburan di sekitar perumahannya, seperti arisan, pengajian, dan rumah sakit di sekitar Kranggan. Ibu Siti mengakui tidak ada waktu untuk mendatangi tempat-tempat tertentu karena sibuk membuat keripik dan menjaga warung sembako. Karena itu, ia memercayai teman-temannya untuk menjual kembali produk-produknya.

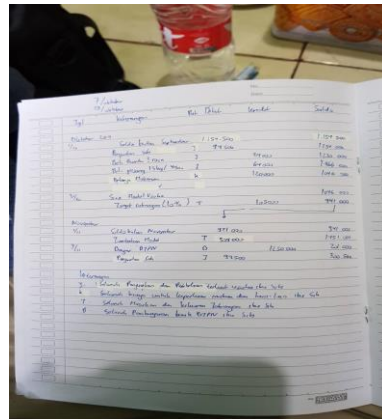
Monitoring dan Evaluasi

Umumnya, Ibu Siti tidak mengalami hambatan usaha yang berarti. Usaha Ibu Siti berjalan dengan lancar. Setiap hari dilakukan produksi dan penjual ulang (*reseller*) berdatangan ke rumahnya untuk mengambil produk Ibu Siti. Ibu Siti tergolong kooperatif dan terbuka menjalankan bisnisnya.

Dalam evaluasi, tim menggali sejauh mana dan seberapa lengkap pencatatan keuangan yang telah dibuat Ibu Siti agar dapat dikembangkan lebih lanjut dan mencapai kebutuhan pencatatan keuangan yang dibutuhkan baik masa sekarang maupun masa mendatang. Ibu Siti mengakui sering terlupa mencatat meskipun tim sudah mengingatkannya melalui *whatsapp*. Kebiasaan mengingat kembali sekaligus mencatat transaksi setiap hari secara rutin memang membutuhkan waktu dan komitmen dari Ibu Siti. Namun, hal itu perlu dibiasakan mengingat kemudahan yang akan ia dapatkan untuk pengembangan usahanya dan untuk mengontrol keuangan keluarganya. Pada saat evaluasi, tim memberikan tambahan rekomendasi butir-butir di laporan keuangan, seperti kode referensi dan contoh arahan laporan keuangan.

Referensi dibuat dalam bentuk kode untuk memudahkan Ibu Siti mengelompokkan pencatatan transaksi keuangan (pemasukan dan pengeluaran) kesehariannya. Dengan demikian, akan lebih mengetahui kondisi keuangan yang sebenarnya dan dapat

merencanakan masa depan, termasuk impian-impian. Pengelompokan ini didasari arahan BTPNS, yang menjelaskan pencatatan setidaknya memuat modal usaha, tabungan, keperluan pribadi, dan kewajiban kepada pihak BTPNS, masing-masing diberi kode: J (jualan), yaitu aktivitas penjualan dan pembelian modal usaha; K (keluarga), yaitu aktivitas pengeluaran untuk kepentingan pribadi atau keluarga; T (Tabungan), yaitu aktivitas pemasukan dan pengeluaran tabungan pribadi; B (bank), yaitu aktivitas pembayaran kewajiban kepada BTPNS setiap periode.



Gambar 6. Kode Referensi pada Catatan Keuangan

Tim juga memberikan skenario cara mengaplikasikan keempat referensi tersebut untuk menyamakan pemahaman terkait apa yang mesti dilakukan dan bagaimana caranya. Catatan memuat tanggal transaksi, keterangan aktivitas yang dilakukan, kode referensi, aktivitas (debit), pengeluaran (kredit), serta jumlah saldo yang dimilikinya (Gambar 6). Skenario ini dimulai dari asumsi, misalnya Ibu Siti memiliki uang kas pada September 2019 sebesar Rp 1,15 juta. Jika Ibu Siti telah menerima uang atas aktivitas penjualan usahanya, hal itu akan berdampak kode referensi J, berimplikasi di sisi debit sebesar Rp 99.500,00 dan berdampak ke jumlah saldo. Jika Ibu Siti telah melakukan pengeluaran uang untuk keperluan pembelian bahan baku usahanya, hal itu akan berdampak pada kode J, berimplikasi di sisi kredit sebesar Rp88.500,00 dan berdampak ke jumlah saldo. Jika Ibu Siti mau mengeluarkan uang untuk keperluan pribadi atau

keluarganya, hal itu akan berdampak ke kode referensi K dan berimplikasi di sisi kredit sebesar Rp 120.000,00, berdampak pada jumlah saldo. Pada akhir bulan, Ibu Siti dapat mengetahui jumlah kas yang dipegangnya. Rencana menabung di bank (minimal 10% dari jumlah uang yang dipegangnya) akan berdampak pada kode referensi T dan berimplikasi di sisi kredit sebesar Rp 10.500,00, selanjutnya berdampak pada jumlah. Jika Ibu Siti ingin mengambil uang yang dimilikinya dari bank untuk menambah modal usaha, hal itu akan berdampak kode referensi T, berimplikasi di sisi debit sebesar Rp 510.000,00, selanjutnya berdampak pada jumlah saldo. Jika Ibu Siti mau dan telah membayar dan mengeluarkan uang untuk keperluan membayar kewajibannya ke BTPNS, hal itu akan berdampak pada kode referensi B, berimplikasi di sisi kredit, dan berdampak ke jumlah saldonya.

Dalam evaluasi juga disampaikan bahwa karena usaha Ibu Siti sudah berjalan dengan lancar, tim mengusulkan untuk memperluas kanal penjualan secara daring melalui toko daring (Tokopedia, Shopee, dan Gojek). Sayangnya, Bu Siti belum tertarik dengan penjualan daring tersebut karena belum ada asisten yang membantunya. Ia khawatir jika permintaan banyak, tidak dapat memenuhinya. Usulan itu dikemukakan kepada Ibu Siti untuk membuka pandangan dan memotivasinya agar tidak hanya mengandalkan penjualan tradisional, tetapi juga pemasaran modern. Hal itu mengingat masa sekarang, pemasaran melalui toko daring dan media sosial menguntungkan (Priambada, 2017).

D. PENUTUP

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan kepada usaha kecil telah membantu memecahkan masalah mitra dalam hal pencatatan keuangan dan pengembangan produk singkong dan pisang. Melalui pendampingan yang dilakukan, mitra sudah mengerti dan mampu mempraktikkan membuat laporan keuangan usahanya secara mandiri, mengambil tindakan

sesuai dengan kondisi di laporan keuangannya, dan dapat mencapai targetnya untuk mengembangkan modal usaha.

Produknya makin bervariasi (baik dari segi rasa maupun macam yang ditawarkan). Kemasan produk sudah diperbarui dan merek sudah diciptakan sehingga produk diyakini akan mudah diingat dan dikenal lebih luas. Dengan demikian, produk “Alfiera Camilan” mampu bersaing di antara produk-produk sejenis yang banyak beredar di masyarakat.

Untuk pengembangan selanjutnya, disarankan mitra mengikuti pelatihan *home industry* agar produknya memiliki sertifikasi produksi pangan industri rumah tangga (PIRT) dari Dinas Kesehatan. Hal ini bertujuan agar produknya semakin terpercaya kualitasnya dan jangkauan pemasarannya bertambah luas, misalnya bukan hanya ke toko kecil atau warung, melainkan juga ke supermarket atau toko modern.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Herudiansyah, G., Candra, M. dan Pahlevi, R. (2019). Penyuluhan pentingnya label pada kemasan produk dan pajak pada usaha kecil menengah (UKM) Desa Tebedak II Kecamatan Payaraman Ogan Ilir. *Suluh Abdi: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 84–89.
- Kristiyanti, M. (2012). Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional. *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*, 3(1), 83–89.
- Kurniawati, E. P., Nugroho, P. I. dan Arifin, C. (2015). Penerapan akuntansi pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 10(2), 1–10.
- Layyinaturrobaniyah dan Muizu, W. O. Z. (2017). Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro di Desa Purwadadi Barat dan Pasirbungur Kabupaten Subang. *Jurnal Pekbis*, 9(2), 91–103.
- Maulani, T. S., Dialysa, F. dan Prawirasasra, K. P. (2016). Pelatihan pembukuan keuangan sederhana dan motivasi

Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pengembangan Produk Keripik pada Pelaku Usaha Kecil Menengah di Kranggan

Tasty Aruma Larasswari, Yosephine Dewi K., Aditya Chandra W., Sri Hapsari Wijayanti

kewirausahaan pada kelompok usaha makanan RW 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibeunying Kaler Bandung. 1(1), 32–37.

- Pinasti, M. (2007). Pengaruh penyelenggaraan dan penggunaan informasi akuntansi terhadap persepsi pengusaha kecil atas informasi akuntansi: Suatu riset eksperimen. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, 10(3), 321–331.
- Priambada, S. (2017). Potensi Media Sosial bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Malang Raya. In *Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesi*, 239–244.
- Qonita, R. A., Parnanto, N. H. R. dan Riptanti, E. W. (2018). Pemberdayaan usaha keripik singkong rasa gadung di Polokarto Sukoharjo. *DIANMAS*, 7 r(3), 201–210.
- Savitri, R. V. dan Saifudin (2018). Pencatatan akuntansi pada usaha mikro kecil dan menengah (Studi pada UMKM Mr. Pelangi Semarang). *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 5(2), 117–125.
- Sulistiyowati, Y. (2017). Pencatatan Pelaporan Keuangan Umkm (Study Kasus di Kota Malang). *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 5(2), 49. doi: 10.33366/ref.v5i2.831.
- Wibowo, A. dan Kurniawati, E. P. (2015) Pengaruh penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha kecil menengah (Studi pada sentra konveksi di Kecamatan Tingkir Kota Salatiga). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 107–126.