

PENERAPAN SAK EMKM DAN PENGUNAAN E- COMMERCE DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN SENTRA EMPING CEPLIS

Denny Putri Hapsari¹,
Burhanudin², Denny Kurnia³,
Ratu Dea Mada⁴, Andari⁵

¹Akuntansi, Universitas Serang Raya

²Akuntansi, Universitas Serang Raya

³Akuntansi, Universitas Serang Raya

⁴Komputerisasi Akuntansi,
Universitas Serang Raya

⁵Bisnis Digital, Universitas Serang
Raya

Article history

Received : 12 Agustus 2023

Revised : 24 Agustus 2023

Accepted : 24 Agustus 2023

*Corresponding author

Ratu Dea Mada

Email : ratudea30@gmail.com

Abstraksi

UMKM memiliki potensi tinggi dalam penyerapan tenaga kerja, namun dalam prakteknya masih memiliki keterbatasan yang belum dapat diatasi secara optimal sampai dengan saat ini. Minimnya pengetahuan, kemampuan dan keahlian dalam bidang pembukuan dan pemasaran menjadi masalah yang sangat penting dan harus ditanggulangi dengan cepat dan tepat. Mitra merupakan salah satu UMKM yang berada di Kota Cilegon, yaitu sentra emping ceplis "Nabila Jaya". Permasalahan yang dihadapi oleh usaha ini adalah tidak adanya pencatatan aktivitas, baik informasi finansial maupun non finansial. Permasalahan dalam hal pemasaran secara tradisional yang dilakukan oleh mitra selama ini dan hanya mengandalkan pembeli yang datang langsung ke sentra mereka, sehingga hasil produksi belum didistribusikan secara maksimal. Program kemitraan yang akan dilakukan adalah melakukan pendampingan penyusunan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) (IAI,2018) dan dilakukan dalam beberapa tahap. Dari pendampingan ini diharapkan mitra dapat melakukan pencatatan secara tertib dan rapih, dari segi pemasaran diharapkan produk- produk yang dihasilkan mitra dapat dipasarkan secara lebih luas

Kata Kunci: UMKM, pendampingan, laporan keuangan, distribusi hasil produksi.

Abstract

MSMEs have high potential in absorbing labor, but in practice they still have limitations that have not been optimally resolved to date. The lack of knowledge, skills and expertise in bookkeeping and marketing is a very important problem and must be addressed quickly and accurately. Partners are one of the SMEs in Cilegon City, namely the center for chips ceplis "Nabila Jaya". The problem faced by this business is that there is no activity record, both financial and non-financial information. The problem is in terms of traditional marketing carried out by partners so far and only relying on buyers who come directly to their centers, so that production results have not been optimally distributed. The partnership program that will be carried out is to provide assistance in the preparation of financial reports based on Micro, Small and Medium Entity Financial Accounting Standards (SAK EMKM) (IAI, 2018) and is carried out in several stages. From this assistance it is expected that partners can record in an orderly and neat manner, from a marketing perspective It is hoped that the products produced by partners can be marketed more

Keywords: MSMEs, assistance, financial reports, distribution of production results.

© 2023 Some rights reserved

PENDAHULUAN

Berdasarkan letak geografisnya, Kota Cilegon berada pada ujung Pulau Jawa serta merupakan pintu gerbang utama yang menghubungkan Pulau Jawa dan Pulau Sumatera. Kota Cilegon memiliki 8 kecamatan, yaitu Ciwandan, Citangkil, Pulo Merak, Purwakarta, Grogol, Cilegon, Jombang, dan Cibeber. Menurut data Dinas Koperasi dan UMK Kota

Cilegon, jumlah UMKM yang berada di Kota Cilegon sebanyak 18.151. UMKM memiliki potensi tinggi dalam penyerapan tenaga kerja, namun dalam prakteknya masih memiliki keterbatasan yang belum dapat diatasi secara optimal sampai dengan saat ini. Padahal UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian dan dapat mengurangi pengangguran (Krisdiartiwi, 2008). Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan

formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

Berdasarkan hasil survey dan observasi awal yang telah dilakukan dapat diambil beberapa kesimpulan permasalahan yang dihadapi UMKM yaitu, masih banyak para pengusaha UMKM terkendala modal usaha, belum dilakukannya pembukuan secara rapih dan tertib, strategi pemasaran yang masih sangat sederhana, banyak yg belum mengetahui penggunaan teknologi digital untuk alat pemasarannya, minimnya pengetahuan pengusaha UMKM mengenai manajemen bisnis yang baik, sehingga usaha mereka berjalan stagnan dan tidak mengalami kemajuan yang signifikan, para pelaku UMKM hanya berfokus pada memproduksi barang tanpa memikirkan bagaimana strategi ekspansi bisnisnya lebih besar lagi, dan yang terakhir adalah pendistribusian hasil produksi yang kurang meluas.

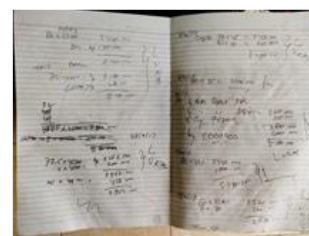
Minimnya pengetahuan, kemampuan dan keahlian dalam bidang pembukuan dan pemasaran menjadi masalah yang sangat penting dan harus ditanggulangi dengan cepat dan tepat (Hery, 2015). Mitra merupakan salah satu UMKM yang berada di Kota Cilegon, yaitu sentra emping ceplis "Nabila Jaya". Ketua Mitra bernama Ibu Halijah. Usaha ini merupakan usaha keluarga yang sudah dirintis sejak tahun 1980-an yang tenaga kerjanya berasal dari tetangga sekitar. Sentra emping ceplis "Nabil Jaya" berada di Lingk. Ketileng Barat, Kecamatan Cilegon, Kota Cilegon. Di Wilayah ini banyak terdapat sentra UMKM emping ceplis yang merupakan oleh-oleh khas Kota Cilegon, Provinsi Banten yang bahan bakunya adalah melinjo.



Gambar 1. Mitra dan hasil produksi emping ceplis

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha ini adalah tidak adanya pencatatan aktivitas, baik informasi finansial maupun non finansial. Mulai dari

pembelian bahan baku, kegiatan produksi maupun pada saat penjualan. Dampak yang timbul dari permasalahan ini adalah sulitnya mendapatkan akses permodalan, tidak diketahuinya informasi handal yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Pengusaha tidak dapat mengetahui berapa besar harga pokok produksi, berapa harga jual yang harus ditentukan agar mendapatkan laba yang sesuai. Mereka juga tidak dapat menghitung omzet penjualan setiap bulannya. Keuangan usaha dan keuangan pribadi masih bercampur, sehingga mereka tidak dapat melihat perkembangan usaha dalam periode tertentu. Selama ini mitra telah beberapa kali mendapatkan pelatihan mengenai pembukuan yang diselenggarakan oleh pemerintah. Namun karena tidak adanya pendampingan setelah pelatihan tersebut, maka mitra tidak dapat mempraktekkan hasil pelatihannya tersebut di dalam usahanya.



Gambar 2. Pencatatan yang dilakukan mitra selama ini

Permasalahan dalam hal pemasaran secara tradisional yang dilakukan oleh mitra selama ini perlu mendapatkan skala prioritas khususnya dalam hal promosi dan penjualan. Minimnya pengetahuan mengenai teknologi digital juga harus diatasi secara cepat dan tepat. Selama ini mitra hanya mengandalkan pembeli yang datang langsung ke sentra mereka, sehingga hasil produksi belum didistribusikan secara maksimal.



Gambar 3. Hasil produksi Mitra

Mitra merupakan wirausaha yang tekun dan ulet, mempunyai keinginan untuk memajukan usahanya, mau belajar dan berubah dan menginginkan adanya pendampingan dalam manajemen usahanya. Program kemitraan yang akan dilakukan adalah melakukan pendampingan penyusunan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan memberikan pendampingan pemasaran secara on line. Program kemitraan ini merupakan implikasi dan penerapan dari penelitian yang dilakukan oleh pengusul sebelumnya. Pendampingan akan dilakukan selama program PKM berlangsung dan setelah program berakhir akan memastikan bahwa mitra tetap melaksanakan pencatatan pembukuan sesuai dengan SAK EMKM dan pemasaran secara on line tetap dilakukan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang akan dilakukan meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Tahap pertama yaitu melakukan identifikasi masalah yang terdiri dari pengumpulan data mitra, melakukan survey lapangan dan wawancara, kemudian menganalisis hasil survey dan wawancara tersebut.
2. Tahap kedua adalah melakukan perencanaan tindakan. Setelah melakukan tahap pertama, kemudian disusun tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan untuk memberikan solusi dari permasalahan mitra yang telah teridentifikasi.
3. Tahap ketiga yaitu pelaksanaan tindakan yang terdiri dari:
 - a. Memberikan penyuluhan mengenai laporan keuangan yang sesuai dengan Standar

Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM)

- b. Memberikan pendampingan langsung kepada mitra dalam penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM
 - c. Melakukan pendampingan penggunaan teknologi digital (e-commerce), dengan melakukan pembuatan akun face book, instagram dan membuat akun pada berbagai market place yaitu tokopedia dan bukalapak sebagai wadah promosi dan penjualan.
4. Tahap keempat yaitu keberlanjutan program pengabdian kepada masyarakat. Mitra yang telah diberikan pendampingan penyusunan laporan keuangan dan pendampingan e-commerce akan terus di monitor perkembangannya dengan cara evaluasi secara berkala.

PEMBAHASAN

Solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra adalah dengan melakukan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan sesuai dengan SAK EMKM dan melakukan pendampingan dalam bidang pemasaran secara on line (e-commerce). Dari pendampingan ini diharapkan mitra dapat melakukan pencatatan secara tertib dan rapih dimulai dari mengumpulkan bukti-bukti transaksi yang selama ini belum dilakukan. Manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan ini adalah, mitra dapat mengetahui informasi-informasi yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan. Diantaranya adalah biaya bahan baku, biaya produksi, penjualan, dan laba pada periode tertentu. Laporan keuangan yang dihasilkan adalah laporan keuangan yang bankable sehingga dapat digunakan oleh mitra apabila ingin mengajukan permohonan dana ke bank untuk memperluas usahanya. Guna memenuhi kebutuhan untuk meningkatkan promosi, pemasaran dan penjualan produk-produk dari UMKM mitra, maka dilakukan pendampingan bagi mitra dalam hal pemanfaatan teknologi digital salah satunya dengan penggunaan smart phone yang telah dimiliki mitra, baik melalui media sosial maupun melalui aplikasi e-commerce yaitu face book, instagram dan membuat akun pada berbagai market place yaitu tokopedia dan bukalapak. Pembeli dapat melihat produk-produk yang dihasilkan mitra dan dapat melakukan transaksi pembelian melalui sistem tersebut. Dengan memanfaatkan smart phone tersebut diharapkan produk-produk yang dihasilkan mitra dapat dipasarkan secara lebih luas sehingga penjualan akan meningkat yang akan berpengaruh

pada naiknya pendapatan dan laba yang diperoleh mitra.

KESIMPULAN

Program kemitraan yang dilakukan berupa pendampingan penyusunan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) (IAI,2018) pendampingan pemasaran secara on line. Pelaksanaan pendampingan ini dilaksanakan dalam beberapa tahap. Tahap pertama melakukan identifikasi masalah yang terdiri dari pengumpulan data mitra, melakukan survey lapangan dan wawancara, kemudian menganalisis hasil survey dan wawancara tersebut. Tahap kedua adalah melakukan perencanaan tindakan., yaitu menyusun tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan untuk memberikan solusi dari permasalahan mitra yang telah teridentifikasi. Tahap ketiga memberikan penyuluhan dan pendampingan langsung mengenai penyusunan laporan keuangan berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan pendampingan penggunaan teknologi digital (e-commerce), dengan melakukan pembuatan akun face book, instagram dan membuat akun pada berbagai market place yaitu tokopedia dan bukalapak sebagai wadah promosi dan penjualan. Tahap keempat yaitu keberlanjutan program PKM yaitu Mitra yang telah diberikan pendampingan penyusunan laporan keuangan dan pendampingan e-commerce akan terus di monitor perkembangannya dengan cara mengevaluasi penyusunan laporan keuangan secara berkala dan kemajuan usaha. Hasil dari pendampingan ini adalah mitra dapat melakukan pencatatan secara tertib dan rapih, dari segi pemasaran produk- produk yang dihasilkan mitra dipasarkan secara lebih luas sehingga penjualan meningkat yang berpengaruh pada naiknya pendapatan dan laba yang diperoleh mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Hery. 2015. *Praktis Menyusun Laporan Keuangan*. PT.Grasindo Jakarta
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), 2018. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah*. IAI, Jakarta
- Krisdiartwi, Nanik,2008. *Pembukuan sederhana untuk UKM*, Media Pressindo, Yogyakarta.
- , (Online),