

PENGEMBANGAN APLIKASI ADMINISTRASI KEUANGAN MENUJU OPTIMALISASI PENGELOLAAN DAN STANDARISASI LAPORAN KEUANGAN PENGUSAHA KENA PAJAK (PKP) UMKM WASTRA BATIK SEMARANG

Rr Tjahjaning Poerwati*¹, Ida Nurhayati², Nur'aini³

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang
Jalan Kendeng V Bendan Ngisor, Semarang, Indonesia

*¹tjahjaning.poerwati@edu.unisbank.ac.id, ²ida.nurhayati@edu.unisbank.ac.id,

³nuraini@unisbank.ac.id

Abstrak

Tujuan dari perusahaan normatifnya adalah memaksimalkan keuntungan perusahaan, dimana laba yang terjadi dengan cepat dapat dirubah menjadi kas pada siklus operasi normal perusahaan. Dan untuk dapat melihat peforma perusahaan tersebut dibutuhkan Laporan Keuangan. Pada sektor bisnis terdapat beragam jenis usaha, namun dalam kelompoknya perusahaan-perusahaan tersebut dapat dibedakan menjadi: Perusahaan Jasa, Perusahaan dagang, dan Perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa tidaklah sekomplek perusahaan lainnya, perusahaan jasa tidak mempunyai persediaan karena yang dijual adalah jasa, namun bukan berarti perusahaan jasa tidak mempunyai harga pokok penjualan, semua biaya-biaya yang terhubung dengan operasional usaha dapat diasumsikan sebagai harga pokok penjualan, contoh; perusahaan jasa angkutan, seluruh biaya operasional kendaraan untuk mengangkut penumpang ke tujuan mereka bisa disebut sebagai harga pokok penjualan.

Kata kunci: Administrasi keuangan, keuntungan, Laporan Keuangan.

Abstract

The objective of the normative company is to maximize the company's profits, where the profits that occur can quickly be converted into cash in the company's normal operating cycle. And to be able to see the company's performance requires financial statements. In the business sector, there are various types of businesses, but within the group these companies can be divided into: Service Companies, Trading Companies, and Manufacturing Companies. Service companies are not as complex as other companies, service companies do not have inventory because what they sell are services, but that does not mean that service companies do not have a cost of goods sold, all costs related to operational business can be assumed as cost of goods sold, for example; For transportation service companies, all vehicle operating costs for transporting passengers to their destinations can be referred to as the cost of goods sold.

Keywords: Financial administration, profits, financial reports.

PENDAHULUAN

UPPKS Ika Mandiri berkedudukan di Jl. Kwaron Baru RT 06, RW 02, Kelurahan Bangetayu Kulon, Kecamatan Genuk Semarang. Berdirinya UPPKS Ika Mandiri diawali dengan keikutsertaan Ibu Sarni pada pelatihan menjahit tingkat Kecamatan Genuk pada Bulan Mei 2010 selama 1,5 bulan yang diselenggarakan oleh LSM Mandiri. Selama 1,5 bulan, Ibu Sarni mengikuti dengan tekun pelatihan meskipun tidak mendapatkan uang transpor, apalagi uang saku. Dari keikutsertaan pada pelatihan ini, timbul tekad yang kuat untuk membentuk kelompok belajar usaha yang selanjutnya diberi nama UPPKS Ika Mandiri. Tujuannya adalah untuk menambah penghasilan keluarga dan mengurangi tingkat pengangguran, khususnya di lingkungannya. Lingkungan tempat tinggal Ibu Sarni termasuk lingkungan yang sederhana dan secara ekonomi secara umum bisa digolongkan ke kelompok masyarakat ekonomi menengah bawah. Kondisi inilah yang membawa tekad kuat Ibu Sarni untuk mendirikan UPPKS Ika Mandiri. Pada tanggal 30 Oktober 2010, Ibu Sarni ditunjuk untuk mengikuti Lomba Inovasi 10 Program Pokok PKK oleh kelurahan. Saat itu produk inovasi yang dibuat adalah keset dari kain perca, pemberian Bapak Mastur, tetangga Ibu Sarni, yang merupakan pengepul kain perca. Dari hasil penjualan, yang saat itu per keset dijual Rp 3000,-, usaha ini berjalan pelan-

pelan hingga kini. Beberapa kali UPPKS Ika mandiri mengikuti lomba dan pernah mendapatkan juara dua tingkat Kota Semarang dan mendapatkan hadiah uang pembinaan Rp 600.000,-. Uang pembinaan ini dibelikan mesin obras seharga Rp 650.000,- untuk modal kerja. Seiring berjalan waktu, beberapa pelatihan diikuti Ibu Sarni dan kelompoknya untuk menambah ketrampilan yang dimiliki. Pemasaran produk yang dihasilkan awalnya mengalami kesulitan. Semua dilakukan secara manual, dari pintu ke pintu, di rapat-rapat PKK dan lain-lainnya. Syukur Alhamdulillah, saat ini penjualan relatif tambah baik. Selain sasaran masyarakat, ada pedagang yang bersedia menerima produk dari UPPKS Ika Mandiri. Kesulitan sekarang justru di pengadaan bahan baku. Tentu saja, masalah ini menjadi sangat penting untuk diatasi untuk menjamin kelangsungan usaha ini.

Tujuan dari perusahaan normatifnya adalah memaksimalkan keuntungan perusahaan, dimana laba yang terjadi dengan cepat dapat dirubah menjadi kas pada siklus operasi normal perusahaan. Dan untuk dapat melihat peforma perusahaan tersebut dibutuhkan Laporan Keuangan. Pada sektor bisnis terdapat beragam jenis usaha, namun dalam kelompoknya perusahaan-perusahaan tersebut dapat dibedakan menjadi: Perusahaan Jasa, Perusahaan dagang, dan Perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa tidaklah sekomplek perusahaan lainnya, perusahaan jasa tidak mempunyai persediaan karena yang dijual adalah jasa, namun bukan berarti perusahaan jasa tidak mempunyai harga pokok penjualan, semua biaya-biaya yang terhubung dengan operasional usaha dapat diasumsikan sebagai harga pokok penjualan, contoh; perusahaan jasa angkutan, seluruh biaya operasional kendaraan untuk mengangkut penumpang ke tujuan mereka bisa disebut sebagai harga pokok penjualan. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang membeli produk dagangan dengan maksud untuk dijual kembali. Semua biaya yang terhubung untuk mendapatkan barang dagangan sampai barang dagang tersebut siap untuk dijual dapat disebut sebagai harga pokok penjualan. Pencatatan harga pokok produksi untuk perusahaan manufaktur dapat dilakukan dengan berdasarkan data-data yang terjadi, dimulai dari menghitung biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik), untuk selanjutnya dikalkulasikan terhadap 1 (satu) kali proses produksi (unit equivalen) atau disebut juga bill of material, jika perusahaan menggunakan perhitungan job costing, maka seluruh biaya-biaya yang terjadi untuk membuat produk maka biaya tersebut dapat dikalkulasikan langsung kepada hasil dari produk tersebut, sehingga semua hasil produksi adalah tanggungan dari pemesan. Namun bukan hal tersebutlah yang akan dibahas pada penelitian ini. cara normalnya namun formula produk yang dihasilkan akan tetap terbaca/terlihat bagi pihak-pihak yang ingin mengetahuinya. Untuk sifat produk yang spesifik dan unik biasanya perusahaan akan merahasiakan formula produk. Rahasia pembuatan produk jadi yang perusahaan sembunyikan dengan tujuan tidak ingin diketahui oleh pihak lain dalam rangka menjaga keunggulan kompetitif dan tetap eksis dalam bisnis mereka, atau bisa saja dengan formula tertentu dapat menghasilkan produk yang tingkat keuntungannya relatif besar. Keunggulan kompetitif tersebutlah yang akan dijaga oleh manajemen perusahaan jangan sampai formula produk dapat ditiru oleh pihak ekteren atau bahayanya lagi diambil oleh pihak interen.

Adapun profil mitra adalah sebagai berikut:

1. Nama Usaha : UPPKS Ika Mandiri
2. Mulai Usaha : 30 Oktober 2010
3. Pemilik : Ibu Sarni
4. Alamat Rumah : Jl. Kwaron Baru RT 06, RW 02, Kelurahan Bangetayu Kulon, Kecamatan Genuk Semarang.
5. Alamat Usaha : Jl. Kwaron Baru RT 06, RW 02, Kelurahan Bangetayu Kulon, Kecamatan Genuk Semarang.
6. No Kontak : 085 640 854 059
7. Jenis Usaha : *Handycraft*
8. Jumlah Karyawan : 7 Orang
9. Jenis Produk : Kaset, masker, kain kolor,
10. Email : sarniasyanto62@gmail.com
11. Riwayat Perusahaan : Berdirinya UPPKS Ika Mandiri diawali dengan keikutsertaan Ibu Sarni pada pelatihan menjahit yang diselenggarakan oleh LSM Mandiri selama 1,5 bulan di Bulan Mei 2010. Dengan modal pelatihan yang diikuti dan niat untuk meningkatkan tambahan pendapatan keluarga serta mengurangi pengangguran, Ibu Sarni bertekad mengubah nasib. Lingkungan tempat tinggal Ibu Sarni yang termasuk lingkungan yang sederhana dan secara ekonomi

secara umum bisa digolongkan ke kelompok masyarakat ekonomi menengah bawah juga turut memicu Bu Sarni untuk mendirikan usaha keluarga. Akhirnya UPPKS Ika Mandiri didirikan pada tanggal 30 Oktober 2010, dengan modal awal kain perca seberat 5 kg pemberian pengepul kain perca, yang kebetulan juga tetangganya. Hingga kini UPPKS Ika Mandiri semakin berkembang, meski relatif lamban.

12. Visi dan Misi Perusahaan

Visi : Meningkatkan pendapatan keluarga
Misi : - Mengurangi angka pengangguran
- Meningkatkan kualitas produk

13. Volume Produksi Per Bulan : Kurang lebih 1.250 pises/bulan

14. Permodalan : Pribadi

Uraian dari sisi produksi dan manajemen UPPKS Ika Mandiri adalah pada bagian berikut ini:

- a. **Produksi.** Untuk proses produksi diawali dengan pengadaan bahan baku, berupa kain perca. Selama ini pengadaan bahan baku diusahakan secara sendiri. Meski ada pengepul kain perca di tetangga dekat, untuk kepentingan produksi kadang masih menjadi masalah. Hal ini terkait kuantitas dan kualitas kain perca yang ada. Langkah yang ditempuh UPPKS Ika Mandiri kadang mencari kain perca di daerah yang cukup jauh yaitu Karangjati Ungaran, dimana disana banyak perusahaan garmen atau kadang beli di toko kain. Selama ini pengadaan bahan baku masih menjadi masalah. Produk utama yang dihasilkan adalah srei, masker dan celana kolor. Peralatan produksi yang digunakan sekarang adalah mesin jahit juki dengan kapasitas produksi masker 3000 pises per bulan dan celana kolor 2500 pises per bulan. Untuk percepatan perkembangan, kinerja mesin jahit yang ada menjadi kendala. Penting UPPKS Ika Mandiri memiliki mesin yang bisa memiliki kinerja yang lebih baik sehingga kuantitas produksi bisa ditingkatkan yang akan berdampak pada kinerja UPPKS Ika Mandiri. Selain itu pemotongan kain masih dilakukan secara manual sehingga proses ini membutuhkan waktu yang lebih lama. Tentu keadaan ini akan berdampak pada penyelesaian waktu untuk pesanan yang akhirnya bisa berdampak pada kepuasan pelanggan
- b. **Pemasaran.** Pemasaran selama ini dilakukan secara manual. Pemasaran dilakukan dari pintu ke pintu dan jangkauan area yang dapat dijangkau masih terbatas. Pemasaran juga dilakukan pada forum-forum rapat PKK. Seiring berjalannya waktu, hasil produk selain tetap di dipasarkan langsung ke masyarakat juga sudah ada pedagang yang mau menerima produk UPPKS Ika Mandiri. Berdasar survei yang dilakukan tim, sebenarnya kualitas produk UPPKS Ika Mandiri lumayan bisa bersaing dengan produk sejenis. Keunggulan produk ini adalah harga yang relatif lebih murah. Secara kualitas produk ini juga tidak kalah karena kain-kain percaya yang digunakan adalah kain perca pilihan. Untuk pengembangan lebih baik, branding penting untuk dilakukan. Selama ini produk masih polos, belum ada variasi yang memadai. Dengan branding yang lebih baik, harga produk akan semakin meningkat dan akan berdampak pada kinerja UPPKS IKA Mandiri. Selain itu, pemasaran online juga mendesak untuk dilakukan, apalagi saat ini masih masa pandemik. Dengan pemasaran on line, skup pasar bisa lebih luas.
- c. **SDM.** UPPKS Ika Mandiri memiliki 7 karyawan yang bertugas sebagai penjahit sebanyak 5 orang dan pemotong kain sebanyak 2 orang. Sebagian besar karyawan UPPKS Ika Mandiri adalah ibu-ibu rumah tangga yang mengerjakan pekerjaan ini di rumah masing-masing. Mereka bertujuan untuk menambah penghasilan keluarga. Berdasar survei yang dilakukan, masalah yang muncul di SDM adalah minimnya pelatihan ketrampilan yang dilakukan oleh para karyawan. Hal ini berdampak pada sebagian produk yang kurang rapi dikerjakan. Kondisi ini tentu tidak baik bagi proses pemasaran yang dilakukan. Ke depan, peningkatan ketrampilan karyawan penting untuk menjadi perhatian utama. Hal ini tentu saja mengingat persaingan yang ketat di lini produk ini di satu sisi, di sisi lain untuk keberlanjutan usaha UPPKS Ika Mandiri. Perihal kompensasi karyawan, sistem yang digunakan adalah upah per potong yang dihasilkan. Sistem ini cukup memotivasi karyawan untuk memproduksi lebih banyak. Sementara dari sisi pemilik, sistem ini dirasa pas. Jadi kompensasi tidak tetap ber bulan.

Keuangan. Modal awal usaha UPPKS Ika Mandiri adalah kain perca seberat 5 kg pemberian dari pengepul kain perca, tetangga sebelah. Dari hasil penjualan digunakan untuk proses produksi berikutnya. Selama ini UPPKS Ika Mandiri belum pernah mendapatkan skim pinjaman dari perbankan untuk pengembangan usahanya. Untuk ke depan, UPPKS bisa akses dana eksternal untuk pengembangan usahanya.

Dari sisi keuangan usaha Ika Mandiri telah dikelola secara lumayan baik. Pemisahan antara uang usaha dan rumah tangga sudah dilakukan. Ketrampilan untuk membuat laporan keuangan sederhana juga sudah bisa dilakukan. Ibu Sarni selaku pemilik telah mengikuti beberapa kali kesempatan pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha mikro.

Permasalahan-permasalahan yang ditemui di UPPKS Ika Mandiri, antara lain sebagai berikut:

- 1). Pengadaan bahan baku. Selama ini pengadaan bahan baku dilakukan sendiri oleh pemilik. Meski ada pengepul kain perca yang tidak jauh lokasinya dari UPPKS Ika Mandiri, sering tidak bisa memenuhi kebutuhan yang diperlukan. Kondisi ini tentu saja memiliki pengaruh pada penyelesaian pekerjaan, terutama jika pesanan yang datang dalam jumlah yang besar.
- 2). Tampilan produk masih kelihatan polos, belum ada sentuhan untuk meningkatkan citra kualitas. Kondisi ini berdampak pada nilai jual produk yang rendah. Keadaan ini pada akhirnya akan berdampak pada margin keuntungan yang relatif kecil.
- 3). Pemasaran produk masih dilakukan secara manual. Sementara berdasar pra survei diketahui bahwa produk yang dihasilkan diyakini bisa bersaing dengan produk sejenis di kelasnya. Meski dari kain perca, ketika sudah wujud produk tertentu, produk tampak berkualitas. Selama ini konsumen ada 2 macam, yaitu masyarakat langsung dan pedagang.
- 4). Ketrampilan karyawan yang mayoritas ibu rumah tangga sudah lama tidak di-*upgrade*. Kondisi ini berdampak pada hasil produksi yang terkadang kurang rapi. Di sisi lain, produk yang berbahan kain, cukup cepat mengalami perubahan model dan selera. Jika hal ini tidak diatasi bisa jadi akan memiliki dampak pada keberlanjutan usaha ini.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Tahapan Persiapan		
1.	Pra Survey	Identifikasi permasalahan dan kebutuhan UKM (permasalahan spesifik yang dialami pelaku.
2.	Koordinasi Tim dengan Pelaku	Perencanaan pelaksanaan program secara konseptual, operasional dan job description dari Tim dan pelaku
3.	Persiapan Bahan Pelatihan	Pembelian dan penyewaan alat serta pembuatan materi kegiatan.
Tahapan Pelaksanaan		
	Pelatihan arti penting penentuan harga pokok produksi	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi
1.	Simulasi dan penghitungan penentuan harga pokok produksi	Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan pemaparan materi dan penyelesaian kasus
2.	Pendampingan pelatihan dan penyelesaian kasus	Kegiatan dilaksanakan dengan pendampingan penyelesaian penghitungan harga pokok produksi
Evaluasi Program		
1	Melakukan dengan penyebaran kuesioner setelah pelaksanaan kegiatan	Melakukan komparasi pada kondisi pelaku UKM sebelum dan sesudah pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Indikator keberhasilan program pengabdian kepada masyarakat adalah adanya perubahan positif dari pelaku.
Pelaporan		
1.	Penyusunan pelaporan pengabdian	Penyusunan laporan pembukun (laporan kas dan laporan ekuitas) sebagai bentuk pertanggung jawaban atas pelaksanaan P K M . untuk kemudian dilakukan publikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan pengabdian kepada UPPKS Ika Mandiri menghasilkan Solusi-solusi untuk mengatasi masalah-masalah di atas adalah sebagai berikut:

1. Memperluas jaringan dengan pemasok kain perca. Salah satu masalah pokok di UPPKS Ika Mandiri adalah bahan baku. Mengatasi masalah ini akan menjadi pintu masuk untuk kinerja Ika Mandiri yang lebih baik. Logikanya adalah kuantitas produk tidak akan berhasil ditingkatkan ketika bahan baku tidak mencukupi.
2. Meningkatkan kualitas produk. Meningkatkan kualitas produk bisa diawali dengan seleksi kualitas bahan baku (kain perca). Untuk dapat melakukan seleksi kualitas bahan baku, stok bahan baku mesti mencukupi, bahkan lebih. Selanjutnya adalah melalui peningkatan ketrampilan karyawan yang bekerja di UPPKS Ika Mandiri. Indikator kebutuhan pelatihan ini diperoleh dari evaluasi pemilik bahwa sebagian produk yang dihasilkan karyawannya tidak rapi. Indikasi ini logis karena selama ini karyawan minim mengikuti pelatihan. Sementara produk bahan kain itu lumayan cepat perubahan dalam hal selera dan modelnya. Langkah ini penting untuk mendapat prioritas.
3. Memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang penentuan harga pokok produksi sebagai dasar dalam menghitung keuntungan yang dihasilkan.

Target luaran dari pelaksanaan program pengabdian bagi masyarakat dalam Peningkatan Produktifitas dan Manajemen Pemasaran Pada Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) Ika Mandiri Semarang adalah sebagai berikut:

1. Organisasi UPPKS Ika Mandiri bisa berjalan lancar.
2. Para anggota UPPKS Ika Mandiri memiliki motivasi yang tinggi untuk mengaktifkan kembali.
3. UPPKS Ika Mandiri bisa mencari bahan baku yang baik sehingga dapat menjual dengan harga dan kualitas produk yang bersaing.
4. Jumlah produksi meningkat dan kualitas produk bertambah.
5. UPPKS Ika Mandiri memiliki konsep pemasaran yang tepat untuk usaha kecil, baik itu pemasaran konvensional maupun *on line*.
6. Kualitas SDM kedua UPPKS Ika Mandiri meningkat

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan pelatihan yang dilakukan kepada UPPKS Ika Mandiri dapat disimpulkan bahwa:

1. UPPKS Ika Mandiri dapat menentukan harga pokok produksi yang selama ini belum pernah dilakukan dengan perhitungan yang matang.
2. UPPKS Ika mandiri jga mampu menentukan harga jual produk yang produksi sehingga dapat mengetahui laba dari kegiatan yang dilakukan.

Saran

Saran yang diberikan kepada UPPKS Ika Mandiri agar melakukan penentuan harga pokok produksi agar dapat menentukan harga produk yang dijual, sehingga dapat mengetahui pendapatan yang mereka harapkan.

Selanjutnya kegiatan pengabdian ini dilakukan pendampingan kepada UPPKS Ika Mandiri dengan kegiatan pendampingan dan pelatihan yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Hansen, Don. R. dan Maryanne M. Mowen, *Management Accounting*, Cincinnati, OH: South-Western College Publishing 2000.
2. Horngren, Charles T; Foster, George; and Datar, Srikant M, 2015. "Cost Accounting: A Managerial Emphasis" Upper Saddle River, New Jersey, Prentice Hall, 2000.
3. Horngern, Charles T; Sundem, Gary L; Stratton William O, *Introduction To Management Accounting*, Upper Saddle River, New Jersey, 1999.
4. Matz, Adolph, Milton F, Usry, Lawrence H. Hammer, terjemahan Alfonsus Sirait, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Jakarta, Erlangga, 1994.
5. JR. Raco, ME., M. Sc, Dr. "Metode Penelitian Kualitatif" Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya, Jakarta, PT. Grasindo. 2010
6. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X*, Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 2016.
7. Sugiyono, Prof. DR, "Statistika untuk Penelitian" Alfabeta Bandung, 2009
8. Mulyadi, "Akuntansi Biaya" Edisi 5, Yogyakarta: UPP STIM YKPN Universitas Gajah Mada. 2015
9. Suwardjono, "Seri Teori Akuntansi" Perekayasaan Akuntansi Keuangan, Yogyakarta BPFE, 1989.
10. Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
11. Yusuf, Nasrullah. 2011. *Wirausaha dan Usaha Kecil* Jakarta: Modul PTKPNF Depdiknas.