

PPM PENCATATAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA OLEH PEDAGANG E-PEKEN KECAMATAN TEGALSARI SURABAYA

Pramandiyah Fitah Kusuma¹, Desy Ismah Anggraini² Pujianto, SE, Ak,MM³

¹Universitas Wijaya Putra

² Universitas Wijaya Putra

³Universitas Wijaya Putra

pramandiyahfitah@uwp.ac.id,
desyismahanggraini@uwp.ac.id
pudjianto@uwp.ac.id,

Abstrak

Tujuan program ini adalah agar para UMKM yang tergabung dalam EPeken dapat meningkatkan perekonomiannya melalui peningkatan pendapatan, khususnya pedagang UMKM ePeken yang ada dalam lingkup wilayah kecamatan Tegalsari Surabaya. Mitra dalam program ini adalah para pedagang ePeken yang tergabung dalam Koperasi Tegalsari Bisa Jaya yang berlokasi di kantor Kecamatan Tegalsari Surabaya jalan Tanggulangin no 12. **Permasalahan** para anggota mitra adalah selama ini mereka tidak dapat mengetahui secara pasti apakah mereka mendapatkan keuntungan ataupun tidak, karena mereka tidak memahami bagaimana cara membuat laporan keuangan secara sederhana yang bisa mereka operasikan lewat HP. Ketidakmampuan mereka dalam menyusun laporan keuangan secara sederhana membuat mereka sulit mengetahui secara rinci bagaimana kinerja keuangan mereka dan posisi keuangan yang pasti. Hal inilah yang menjadi salah satu penyebab mereka sulit utk dapat menentukan langkah strategis dalam pengembangan usaha mereka. **Solusi** yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan edukasi dan pendampingan langsung kepada para pedagang yang terdaftar di ePeken kecamatan Tegalsari tentang bagaimana cara membuat laporan keuangan sederhana yang bisa mereka lakukan kapan saja lewat HP Smart. Pencatatan laporan keuangan sederhana merupakan salah satu cara yang cukup efektif untuk dapat mengetahui tentang kemajuan kinerja keuangan para pedagang ePeken. Sehingga dapat membantu para pedagang maupun pemerintah dalam merancang strategi maupun rencana selanjutnya yang lebih tepat sasaran guna mendongkrak perekonomian rakyat lewat peningkatan pendapatan mereka. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada anggota mitra yaitu para pelaku pedagang ePeken terutama dalam hal pembuatan dan pencatatan laporan keuangan secara sederhanamelalui aplikasi yang dapat dijalankan lewat HP smart.

Kata kunci : Laporan keuangan sederhana, pedagang ePeken

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Para pedagang ePeken dan UMKM mempunyai kendala dalam mencatat laporan keuangan secara sederhana, sehingga mereka tidak dapat mengetahui secara pasti berapa omzet dan pendapatan bersih mereka yang bisa diakui sebagai pendapatan. Hal ini tentu saja menyulitkan mereka untuk bisa tahu apakah usaha mereka mengalami kenaikan keuntungan atau malah mengalami kerugian. Pencatatan laporan keuangan oleh para pedagang ePeken masih mempunyai banyak kendala, khususnya masih kurangnya pemahaman mereka tentang arus kas keluar dan arus kas masuk, juga mereka masih banyak yang beranggapan bahwa omzet sama dengan pendapatan. Ditambah lagi kurang fasihnya mereka terhadap teknologi gadget yang saat ini semakin berkembang. Mereka memanfaatkan gadget hanya untuk medsos, hal ini tentu sangat disayangkan sekali.

Harapan dari kami dalam memandu para pedagang ePeken dalam menyusun laporan keuangan sederhana ini agar para pedagang ePeken dapat mengetahui secara rinci kinerja dan posisi keuangannya yang meliputi data jumlah aset, hutang, modal, sekaligus pendapatan, beban usaha dan laba atau rugi usaha yang nantinya data ini akan bisa digunakan oleh para pedagang peken dalam melihat perkembangan usaha, prospek kedepannya dan menyusun rencana usaha dan akses pada lembaga keuangan baik lembaga perbankan maupun non perbankan.

1.2. Profil Mitra

Ibu Faradila Mahri S.Pd adalah ketua koperasi Tegalsari Bisa Jaya yang berkedudukan di kantor kecamatan Tegalsari. Koperasi ini bergerak dibidang perdagangan dan usaha simpan pinjam. Sebagai wujud dari usaha perdagangan, koperasi ini menjadi wadah bagi para pelaku UMKM pedagang kelontong yang menjual produknya melalui ePeken kecamatan Tegalsari Surabaya. Selama ini pedagang kelontong yang menjual produknya melalui ePeken mengaku bahwa penjualannya mereka terbantu dengan adanya program ePeken, namun apakah dari penjualan mereka mendapatkan untung atau tidak, rata-rata mereka menjawab tidak tahu, yang penting bagi mereka bahwa mereka masih dapat memutar modal mereka untuk dapat terus berjualan. Hal ini akibat dari tidak adanya pencatatan laporan keuangan yang terinci, sehingga mereka pun sulit utk bisa berkembang dan merencanakan tujuan jangka panjang serta membuat rencana-rencana strategis yang dapat meningkatkan usaha mereka

Program pengabdian kepada masyarakat ini Tim Pengusul sudah melakukan observasi dengan masyarakat khususnya para pedagang peken yang ada di wilayah kecamatan Tegalsari Surabaya, pedagang peken di wilayah ini tergabung dalam koperasi Tegalsari Bisa Jaya.

Dari hasil wawancara kami dengan ketua koperasi yang juga merupakan ketua

perkumpulan pedagang peken di kecamatan Tegalsari. Kami memperoleh gambaran bahwa kebanyakan dari pedagang tidak mempunyai catatan akuntansi karena kurangnya literasi maupun kemampuan mereka dalam melakukan pencatatan akuntansi.

Untuk itulah tim pengabdian memutuskan untuk memberikan pelatihan sekaligus pendampingan kepada pedagang peken dalam menyusun dan membuat laporan keuangan secara sederhana.

Ribuan pedagang Surabaya yang terdiri dari 820 toko kelontong, 751 pelaku usaha mikro kecil dan menengah, 165 sentra wisata kuliner ditambah 1 rumah potong hewan telah terdaftar sebagai Pedagang di ePeken Surabaya, yaitu suatu aplikasi yg telah di launching oleh Pemerintah Surabaya untuk membantu para pengusaha UMKM dan pedagang kelontong dalam meningkatkan penjualannya. Para pedagang ini sebelumnya telah melalui kurasi yang dilakukan oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil Dan Menengah Dan Perdagangan (Dinkopdag) Surabaya.

Tabel 1. Daftar Pedagang Peken Kecamatan Tegalsari

NO	NAMA TOKO	ALAMAT
1	Toko Alif	Kedung Rukem 4 no 53
2	Toko Amira Barokah	Kedung Rukem 4 no 8
3	Toko Bu Kanif	Keputran IX no 4
4	Toko Baim	Pandegiling 1 no 44
5	Toko Ning Farah	Temel Sukorejo 1 no 117 A
6	Toko Samber	Kedondong Kidul 1 no 64
7	Toko Anugrah	Keputran IX no 25
8	Toko Alisha	Pandegiling 1 no 22
9	Toko Gondest	Kuang anjaan II no 45
10	Toko Fadli	Kedung Rukem Tengah no 19
11	Toko Bu Tri	Andegiling Tengah no 32
12	Omah ndog Surabaya	Kedungdoro 33b
13	Toko Shaga	Kaliasin 6 no 16
14	Toko Untung	Kedondong Kidul 1 no 23

Dalam ePeken ini, konsumen bisa memilih ingin berbelanja di berbagai toko kelontong yang telah terdaftar sebagai pedagang ePeken yang menyediakan berbagai macam bahan kebutuhan peken pokok, bahkan konsumen dapat memilih toko yang terdekat dengan tempat tinggal mereka

1.3. Permasalahan Mitra

Adanya keterbatasan masalah kemampuan mitra dalam membuat dan mencatat laporan keuangan sederhana menimbulkan masalah bagi para pedagang ePeken untuk dapat mengetahui secara rinci mengenai kinerja dan posisi keuangannya yang pasti. Kebanyakan para pelanggan menganggap bahwa omzet yang mereka peroleh merupakan pendapatan.

Dalam ilmu akuntansi pendapatan sangatlah berbeda dengan omzet. Di dalam

omzet masih meliputi pendapatan dan beban usaha masih menjadi satu sehingga omzet belum bisa dikatakan sebagai pendapatan, sedangkan dalam pendapatan sendiri merupakan omzet yang sudah dikurangi oleh beban usaha. Faktor inilah yang sering membuat rancu para pedagang yang beranggapan bahwa omzet adalah pendapatan. Sehingga para pedagang tidak dapat melihat perkembangan usaha, prospek serta menyusun strategi usahanya dengan baik dan pada akhirnya usahanya akan sulit berkembang.

Berdasarkan analisis situasi di atas, permasalahan yang akan diselesaikan adalah sebagai berikut :

Tabel 2. Permasalahan Mitra

No	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Solusi
1	Keuangan	Tidak adanya perhitungan dan pencatatan laporan keuangan secara global	Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat catatan laporan keuangan sederhana melalui aplikasi yang bisa dijalankan lewat HP
2.	Pemasaran	<p>a. Tidak adanya pemasaran mengenai toko yang terdapat di peken, sehingga menyulitkan para pedagang peken dalam mengembangkan usaha tokonya</p> <p>b. Pelanggan peken mayoritas adalah ASN Surabaya, sehingga jika pemilik toko atau peken yang tidak mempunyai kenalan ASN, mereka sulit untuk mendapatkan pelanggan</p>	<p>a. Memberikan pelatihan kepada pedagang peken untuk membuat pemasaran usaha tokonya melalui digital marketing</p> <p>b. Memeberikan pelatihan kepada pedagang peken membuat digital marketing juga akan mengusahakan agar pemerintah wilayah kecamatan bisa membuat suatu kebijakan yang dapat memfasilitasi agar para pedagang peken dapat selalu berinteraksi dengan para ASN yang berada di wilayah kecamatan Tegalsari</p>

BAB 2 .SOLUSI DAN TARGET LUARAN

1. Solusi Dan Target Luaran

Tabel 3. Solusi dan Target Luaran

NO	PERMASALAHAN	SOLUSI	TARGET LUARAN
1	Bidang Keuangan Tidak adanya perhitungan dan pencatatan secara global	Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat catatan laporan keuangan sederhana melalui aplikasi yang bisa diujalakan lewat HP	Mitra telah memahami bagaimana cara pencatatan akuntansi dan menjalankan aplikasi sederhana pembuatan laporan akuntansi sederhana lewat HP sebesar 50%
2	Bidang Pemasaran 1. Tidak adanya pemasaran mengenai toko yang terdapat di peken, sehingga menyulitkan para pedagang peken dalam mengembangkan usaha tokonya 2. Pelanggan peken mayoritas adalah ASN Surabaya, sehingga jika pemilik toko atau peken yang tidak mempunyai kenalan ASN, mereka sulit untuk mendapatkan pelanggan	Memberikan pelatihan kepada pedagang peken untuk membuat pemasaran usaha tokonya melalui digital marketing Memeberikan pelatihan kepada pedagang peken membuat digital marketing juga akan mengusahakan agar pemerintah wilayah kecamatan bisa membuat suatu kebijakan yang dapat memfasilitasi agar para pedagang peken dapat selalu berinteraksi dengan para ASN yang berada di wilayah kecamatan Tegalsari	Dengan pemberian Pelatihan pemasaran digital dan motivasi mitra pdapat meningkatkan penjualan pedagang sebesar 30% Dengan pemberian Pelatihan pemasaran digital dan motivasi pedagang serta memfasilitasi pertemuan antara pihak pedagang dengan pimpinan di wilayah kecamatan utnuk mengatasi masalah kesenjangan dalam berinteraksi antara pedagang peken dan para ASN yg ada di lingkungan Kecamatan Tegalsari. Pelanggan

	<p>3. Dalam mengemas barang dagangan dan mengirimkannya kepada konsumen, pedagang sering kurang tepat waktu krn semuanya dilakukan sendiri, sehingga pelanggan sering komplain terhadap pelayanan ini</p>	<p>Memberikan usulan kepada pedagang peken dan pimpinan wilayah kecamatan agar untuk pengiriman dibentuk suatu armada khusus seperti gosend untuk memudahkan pendistribusian barang dagangan kepada konsumen, yang tentunya jasa ini</p>	<p>pedagang mengalami kenaikan sebesar 30%</p> <p>Terbentuknya suatu armada khusus yang berbayar seperti gosend untuk mengatasi masalah pengiriman.</p>
--	---	--	---

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Terkait permasalahan para pedagang peken Kecamatan Tegalsari tentang ketidaktahuan mereka mengenai bagaimana cara penyusunan laporan keuangan sederhana yang sebetulnya penyusunan laporan keuangan tersebut sangat penting bagi pengusaha baik pengusaha skala kecil sampai besar agar dapat melihat perkembangan bisnisnya, maka tim pengabdian melakukan pendekatan sebagai berikut :

Tabel 4. Metode Pelaksanaan

NO	PERMASALAHAN	SOLUSI	METODE PELAKSANAAN
1	<p>Bidang Keuangan Tidak adanya perhitungan dan pencatatan secara global</p>	<p>Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat catatan laporan keuangan sederhana melalui aplikasi yang bisa diujalankan lewat HP</p>	<p>Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana akan dilaksanakan sekali dalam seminggu selama satu bulan di aula kecamatan Tegalsari Surabaya selama kurang lebih 2 jam setiap kali pelatihan.</p>

2	<p>Bidang Pemasaran</p> <p>1. Tidak adanya pemasaran mengenai toko yang terdapat di peken, sehingga menyulitkan para pedagang peken dalam mengembangkan usaha tokonya</p> <p>2. Pelanggan peken mayoritas adalah ASN Surabaya, sehingga jika pemilik toko atau peken yang tidak mempunyai kenalan ASN, mereka sulit untuk mendapatkan pelanggan</p> <p>3. Dalam mengemas barang dagangan dan mengirimkannya kepada konsumen, pedagang sering kurang tepat waktu krn semuanya dilakukan sendiri, sehingga pelanggan sering komplain terhadap pelayanan ini</p>	<p>Memberikan pelatihan kepada pedagang peken untuk membuat pemasaran usaha tokonya melalui digital marketing</p> <p>Memeberikan pelatihan kepada pedagang peken membuat digital marketing juga akan mengusahakan agar pemerintah wilayah kecamatan bisa membuat suatu kebijakan yang dapat memfasilitasi agar para pedagang peken dapat selalu berinteraksi dengan para ASN yang berada di wilayah kecamatan Tegalsari</p> <p>Memberikan usulan kepada pedagang peken dan pimpinan wilayah kecamatan agar untuk pengiriman dibentuk suatu armada khusus seperti gosend untuk memudahkan pendistribusian barang dagangan kepada konsumen, yang tentunya jasa ini</p>	<p>Pelatihan pemasaran secara digital akan dilaksanakan sekali dalam seminggu selama satu bulan di aula kecamatan Tegalsari Surabaya selama kurang lebih 2 jam setiap kali pelatihan.</p> <p>Dengan pemberian Pelatihan sekali dalam seminggu selama satu bulan mengenai pemasaran digital dan memotivasi pedagang serta memfasilitasi pertemuan antara pihak pedagang dengan pimpinan di wilayah kecamatan utnuk mengatasi masalah kesenjangan dalam berinteraksi antara pedagang peken dan para ASN yg ada di lingkungan Kecamatan Tegalsari</p> <p>Telah terbentuknya suatu armada khusus yang berbayar seperti gosend untuk mengatasi masalah pengiriman.</p>
---	--	--	---

BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Efektifitas

Supaya proses pelatihan pencatatan laporan ini bisa berjalan dengan efektif, maka tim mengundang pedagang epeken yang berada di wilayah kecamatan Tegalsari. Lokasi pelatihan diadakan di gedung serbaguna kelurahan Kedungdoro yang masih masuk dalam wilayah kecamatan Tegalsari dengan pertimbangan bahwa gedung serbaguna kelurahan Kedungdoro lokasi nya berada di tengah2 wilayah Kecamatan Tegalsari sehingga mudah dicapai oleh para pedagang epeken yang diundang dengan harapan mereka yang diundang dapat hadir semuanya. Menurut Mardiasmo (2016:132) efektifitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan (hasil guna). Efektivitas berhubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Suatu kegiatan dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran

2. Ketepatan

Kegiatan ini cukup tepat, karena mengajarkan kepada mitra yang beranggotakan para pedagang epeken Kecamatan Tegalsari Surabaya agar dapat membuat penatatan laporan keuangan secara sederhana yang dapat dioperasikan melalui HP smart. Beberapa faktor yang membuat para pedagang harus melaksanakan pencatatan laporan keuangan secara sederhana ini adalah sebagai berikut :

- 2.1. Agar para pedagang dapat mengetahui secara persis berapa laba yang diperoleh para pedagang dalam kegiatan usahanya, krn selama ini pedagang menyebut omzet sebagai penghasilannya atau laba yg mereka peroleh. Menurut akuntansi laba tidak sama dengan omzet
- 2.2. Agar para pedagang dapat mengatur strategi untuk meningkatkan usahanya melalui kinerja keuangannya dengan melihat pada catatan laporan keuangannya
- 2.3. Pelatihan ini menggunakan aplikasi yang sederhana yaitu “Buku Warung” yang mudah dijalankan dan dioperasikan oleh pedagang dimanapun juga

BAB 5 KESIMPULAN

Membuat dan memiliki ;aporan keuangan bagi para pedagang UMKM yang tergabung dalam pedagang ePeken Kecamatan Tegalsari Surabaya sangatlah penting. Karena dengan adanya laporan keuangan yang baik dan sesuai dengan standart, para pedagang dapat mengontrol biaya operasional bisnis, laba rugi usaha, hutang piutang dan memperhitungkan pajak.

Para pedagang ePeken Kecamatan Tegalsari, selalu aktif berjualan dan rata2 omzet mereka perhari diatas 5 juta rupiah, para pelanggan mereka sebagian besar adalah warga di wilayah kecamatan Tegalsari dan para ASN . Walaupun Omzet mereka lumayan banyak tapi mereka sulit sekali berkembang, hal ini dikarenakan mereka sudah cukup puas dengan omzet yang mereka dapatkan karena mereka menganggap bahwa omzet tersebut adalah keuntungan mereka dan menurut akuntansi Omzet dan laba sangat jauh berbeda

Setelah pelatihan ini para pedagang telah bisa mengoperasikan sendiri aplikasi buku warung untuk pencatatan transaksi sekaligus pelaporan laporan keuangan secara sederhana. Dalam pelatihan ini seluruh pedagang yang hadir telah bisa mengupload aplikasi tersebut dan membukanya, namun masih ada beberapa pedagang yang belum bisa mengoperasikan aplikasi tersebut. Untuk mengatasi masalah tersebut kami membuat group WA untuk mewadahi para pedagang tersebut agar dapat selalu berkomunikasi dengan kami jika mereka ada kendala dalam mengoperasikan aplikasi tersebut

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih dan penghargaan kepada Universitas Wijaya Putra Surabaya atas dukungan dan kesempatan bagi tim pengabdian serta kepada Bapak Camat Tegalsari beserta jajarannya serta para pedagang dan mahasiswa Universitas Wijaya Putra yang telah ikut aktif terlibat dalam kegiatan ini

REFERENCES

Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. 01, 5

Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). Standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntansi Indonesia

Lesmana, R., Sunardi, N., Hasbiyah, W., Tumanggor, M., & Susanto, S. (2019). Manajemen Alokasi Dana Desa dalam Upaya dan Strategi Mewujudkan Desa Sejahtera Mandiri di Desa Cihambulu, Kec. Pabuaran, Kab. Subang, Jawa Barat. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1), 57-65.

Mardiasmo. 2016. Perpajakan Edisi Terbaru 2016. Yogyakarta: Andi

Mubarok, A., Ganar, Y. B., Dinantara, M. D., Susanto, S., Zulfitra, Z., & Maddinsyah, A. (2020). Pelatihan Perpajakan Guna Menumbuhkan Ketaatan Kewajiban Perpajakan Terhadap UMKM di Wilayah Kelurahan Cipinang Baru. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Pamulang*.

Puspitaningtyas, Z. (2017). Pembudayaan Pengelolaan Keuangan Berbasis Akuntansi Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Akuntansi*, 21(3), 361.

Setyawati dan Hermawan. (2018) Persepsi Pemilik dan Pengetahuan Akuntan Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Atas Penyusunan Laporan Keuangan. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 3(2)

Sofiah dan Rajabudhin. (2011). *Manajemen Bisnis Ritel*. Jakarta: Andi.

LAMPIRAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama	: Faradila Mahri S.Pd
Jabatan	: Ketua Koperasi Tegalsari Bisa Jaya
Nama Usaha/kelompok	: Kel pedagang sembako dan toko kelontong Pedagang peken Kecamatan Tegalsari
Bidang Usaha	: Perdagangan sembako dan toko kelontong online
Alamat	: Jl Tanggulangin no 12 Surabaya

Menyatakan bersedia untuk bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat tahun 2023, guna menerapkan Iptek dengan tujuan mengembangkan produk atau jasa atau target sosial lainnya dengan :

Nama Ketua Tim Pengusul	: Pramandiyah Fitah Kusuma, SE, MAkt
Program Studi / Fakultas	: Akuntansi / Fakultas Ekonomi & Bisnis
Perguruan Tinggi	: Universitas Wijaya Putra Surabaya

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di pelaksanaan kegiatan program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha.

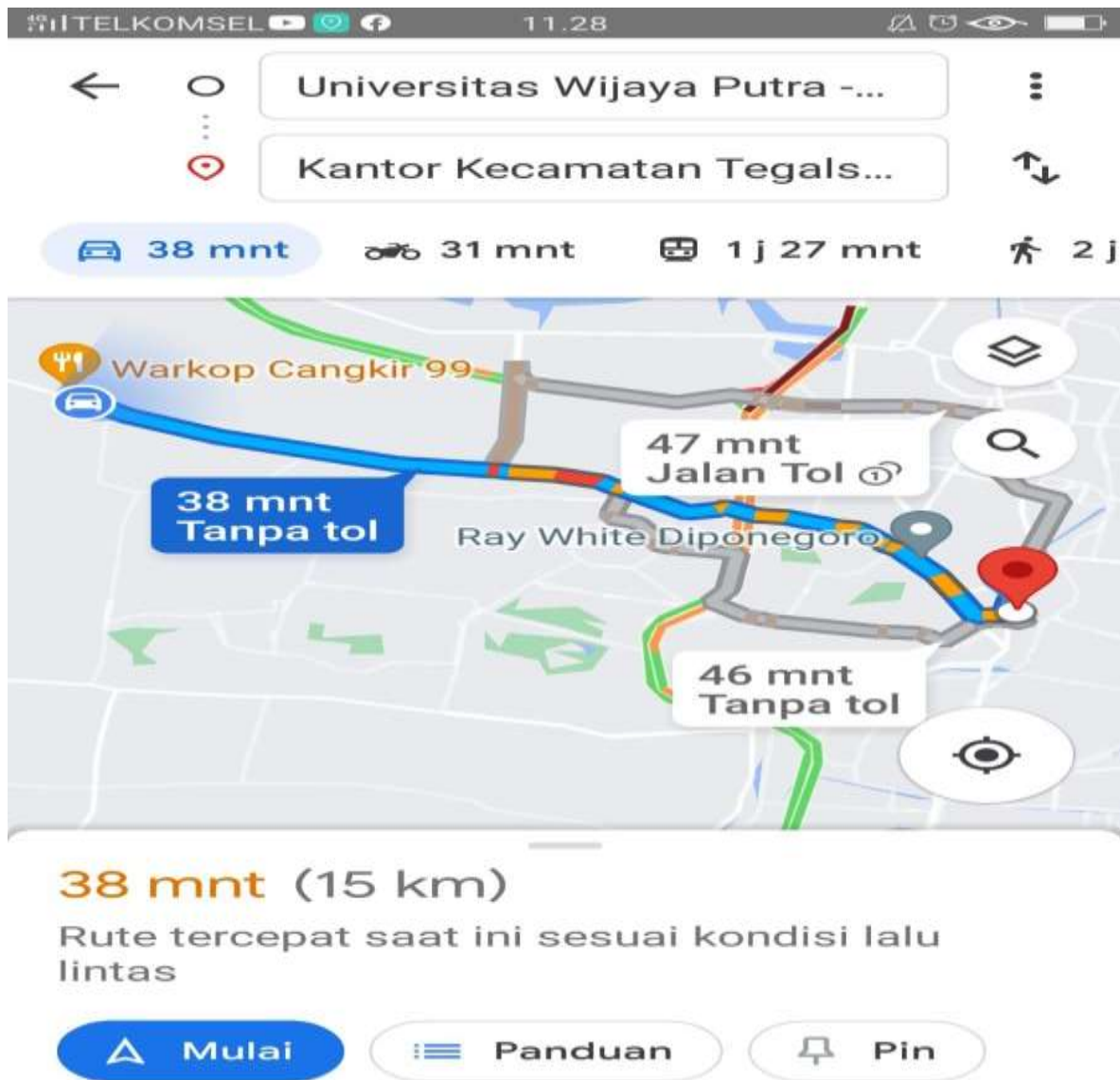
Demikianlah surat pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggungjawab dan tidak ada pemaksaan didalam pelaksanaannya agar dapat digunakan sebagaimana mestinya

Surabaya, 25 Mei 2023
Yang membuat pernyataan



Faradila Mahri, S.Pd
Ketua Koperasi Tegalsari Bisa Jaya

CS Dipindai dengan CamScanner





Gambar 1 : Kegiatan Pelatihan