

Mewujudkan Akuntansi Melalui Model Pembukuan Sederhana & Flayer Promosi Sebagai Strategi Pemasaran Pada Usaha Rumahan Abuna

M.Irfan Tarmizi¹, Nor Lailla², Gunawan Hidayat³, Aqmarina zhafarina⁴ Syifa Aulia Rusdi⁵

¹Akuntansi , Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta

^{2, 4,5}Manajemen , Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Jakarta

³Teknik mesin , Teknik Universitas Muhammadiyah Jakarta

E-mail: e-mail: nor.lailla@umj.ac.id

WA: 0816 1624709

Article History:

Received : 12 Desember 2022

Review : 16 Mei 2023

Revised : 5 Agustus 2023

Accepted : 16 Agustus 2023

Keywords: Pembukuan, Sederhana, Flayer, Promosi

Abstract: Perkembangan usaha makanan mengalami perkembangan yang cukup signifikan, baik kue maupun masakan. Namun semakin banyak usaha yang sama semakin banyak makanan yang ditawarkan merupakan hal penting yang harus di perhatikan. Hal yang tidak kalah penting yaitu pembukuan laporan keuangan usaha rumahan, dengan laporan keuangan pelaku usaha rumahan dapat mengetahui pendapatan setiap bulannya.. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah agar pelaku usaha dapat memahami dan menggunakan pelaporan keuangan dan memahami akan arti pentingnya flayer dalam kegiatan usahanya. Metode yang digunakan observasi, identifikasi masalah, perumusan masalah, treatment kegiatan dan evaluasi. Temuan yang diperoleh adalah belum semua pelaku usaha memisahkan antara uang pribadi dengan keuangan usaha , dan belum banyak pelaku usaha yang menggunakan digital marketing. Kesimpulan dari hasil kegiatan ini walaupun menghadapi kendala yang mencoba sesuatu yang baru seperti aplikasi keuangan, namun penting bagi pelaku usaha untuk segera memulainya

A. Pendahuluan

Bisnis usaha rumahan merupakan jenis kegiatan usaha rumahan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan atau profit bagi pengelola/pemiliknya dengan memanfaatkan tempat tinggalnya sebagai dasar melakukan kegiatan usahanya. Dan ikut membantu usaha tersebut adalah anggota keluarganya maupun orang – orang yang tinggal di sekitar usaha rumahan tersebut. Usaha rumahan yang dilakukan oleh ibu rumah tangga menunjukan kemampuan mandiri seorang ibu rumah tangga di bidang ekonomi merupakan salah satu tolak ukur meningkatnya kesejahteraan keluarga. Walaupun usaha kegiatan dilakukan di rumah, ibu rumah tangga mendapatkan

pendapatan mandiri. Peluang usaha kue – kue dan masakan rumahan merupakan salah satu peluang binis yang sangat menjanjikan, karena merupakan kebutuhan pokok masyarakat dimana makanan tersebut dibutuhkan setiap saat. Kegiatan pembuatan memproduksi kue dan makanan merupakan kegiatan produksi sekaligus memasak yang dapat dilakukan sekaligus untuk anggota keluarganya sehingga bisnis makanan tidak terlalu sulit. Dengan memperhatikan kualitas produk , rasa makanan dan pelayanan akan dapat meningkatkan bisnis usaha rumahan serta dilakukan manajemen usaha dengan baik dan benar.

Pengelolaan keuangan dengan tepat merupakan salah satu aspek penting bagi kemajuan usaha. Pengelolaan laporan keuangan dilakukan dengan cara melalui akuntansi (Kristiyanti et al., 2019). Akuntansi yaitu proses sistematis untuk mendapatkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi usaha rumahan. Dengan menggunakan akuntansi dapat menunjang demi kemajuan suatu usaha dalam bidang keuangan. Peningkatan income dapat di rencanakan melalui akuntasi. Salah satu kendala yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha ini adalah masalah penyusunan laporan keuangan (Bustomi et al., 2021). Namun usaha rumahan belum menggunakan akuntansi dalam menjalankan kegiatan usahanya (Setiawati & Rozinah, 2020). Usaha rumahan belum menggunakan akuntansi dengan alasan belum mengenal fungsi dari akuntansi dan akuntansi dianggap sesuatu yang sulit dan tidak penting. Selain itu masih tercampurnya uang usaha dan uang operasional rumah tangga, sehingga mengakibatkan tidak diketahuinya keuntungan atau kerugian yang di peroleh setiap bulannya. Tujuan dari pencatatan dan pembukuan sederhana agar dapat mempermudah suatu keluarga dalam mengelola keuangan keluarga sehingga dapat direncanakan dengan baik. Selain itu untuk mengkalkulasi, mengkontrol serta mengatur keseluruhan transaksi keuangan yang terjadi sepanjang keberlangsungan dunia usahanya (Elburdah et al., 2020).

Penggunaan sosial media kini sudah semakin meluas, tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk pertukaran informasi secara elektronik melainkan juga menjadi sarana untuk aplikasi bisnis baik promosi, penjualan dan layanan customer , salah satu media promosi yang dapat digunakan adalah *flayer*. *Flayer* merupakan sebuah perangkat pemasaran yang biasanya dicetak sebagai media untuk mempromosikan sebuah produk. Dengan era yang modern seperti sekarang ini *flayer* juga tidak hanya dicetak dan akan tetapi *flayer* juga dapat dijadikan media untuk

mempromosikan produk secara online dengan cara memposting di media sosial maupun di ecommerce seperti Tokopedia, Shopee dan masih banyak yang lainnya (Kertayasa & Saputro, 2022). Permasalahan Mitra, yaitu :

1. Belum adanya laporan keuangan usaha

Hasil wawancara menunjukkan tingkat pengetahuan pemilik usaha Abuna terhadap penyusunan laporan keuangan sederhana menunjukkan kurangnya penerapan penyusunan laporan keuangan, dalam kegiatan operasionalnya belum melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan. Pelaku usaha bahwa laporan keuangan bukanlah sesuatu yang penting untuk dilaksanakan. Terdapat pola pikir bahwa karena usaha yang dijalankan adalah usaha perorangan.

2. Usaha rumahan tetapi tidak memiliki *flayer* sebagai informasi produk – produk yang dijual oleh usaha rumahan abuna. Kurang adanya media pendukung dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh usaha rumahan Sehingga perlu adanya *flayer* karena sebagai informasi *flayer* adalah segala yang mudah diingat. Selain itu, dalam *flayer* adalah akan selalu memuat slogan “*catchy*” yang memiliki tujuan mempengaruhi pembeli. Bila digunakan untuk promosi produk, *flayer* adalah ditujukan untuk memengaruhi konsumen agar membeli produk yang di informasikan melalui *flayer* tersebut.

B. Metode

Observasi

Melakukan identifikasi masalah pelaku usaha Abuna, untuk mendapatkan data pengabdian masyarakat dengan beberapa cara, yaitu :

- a. Melakukan wawancara kepada pemilik usaha Abuna untuk mengetahui permasalahan yang di hadapi oleh pemilik usaha Abuna.
- b. Observasi langsung ke tempat mitra untuk melihat tempat usaha pemilik usaha Abuna

Identifikasi masalah

Tim pengabdian masyarakat melakukan identifikasi masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha Abuna. Hasil identifikasi masalah dapat diuraikan sebagai berikut :

- Belum adanya laporan keuangan usaha, karena tingkat pengetahuan pemilik usaha Abuna terhadap penyusunan laporan keuangan sederhana menunjukkan kurangnya penerapan penyusunan laporan keuangan. Dalam kegiatan operasionalnya belum melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan. Usaha rumahan memiliki persepsi bahwa laporan keuangan bukanlah sesuatu yang penting untuk dilaksanakan. Serta terdapat pola pikir bahwa karena usaha yang dijalankan adalah usaha perorangan.
- Usaha rumahan tetapi tidak memiliki *flayer* sebagai informasi produk – produk yang dijual oleh usaha rumahan abuna

Perumusan masalah

Terkait masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha Abuna, maka tim pengabdian masyarakat Universitas Muhammadiyah Jakarta, melakukan perumusan masalah :

- Memberikan penjelasan secara tentang pembukuan sederhana sebelum tim mengajarkan pemilik usaha memahami tentang pembukuan tersebut. Dengan pembukuan maka pemilik usaha abuna dapat mengetahui besar keuntungan atau kerugian. Dan memberikan penjelasan akan manfaat *flayer* bagi kegiatan usaha
- Pelatihan pembukuan manual dengan aplikasi agar pemilik usaha Abuna dapat mengetahui transaksi apa saja yang terjadi di setiap harinya, serta mengetahui arus distribusi uang dan barang dalam kegiatan usaha, maka anda dapat mengetahui estimasi untung yang akan didapat atau rugi yang akan dideritanya. Memberikan draft *flayer* promosi yang

akan digunakan oleh pemilik usaha, apakah design yang diberikan tim ada yang ingin di tambahkan atau ada yang ingin di rubah.

Kegiatan

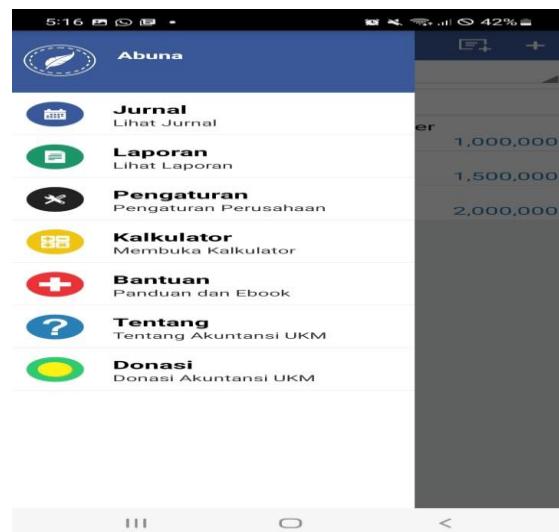
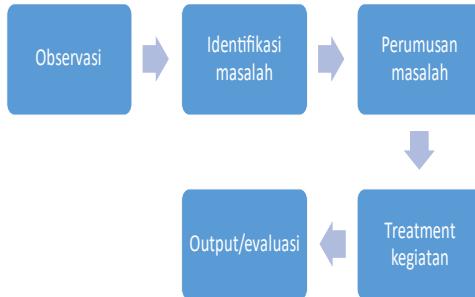
Jenis kegiatan yang akan dilakukan, yaitu :

- Metode Ceramah Metode ini dipilih untuk memberikan penjelasan berupa pengenalan terhadap akuntansi serta pentingnya penerapan akuntansi dalam keberlangsungan kegiatan usaha. Dan penjelasan arti pentingnya *flayer* promosi bagi kegiatan usaha
- Metode tanya jawab metode tanya jawab sangat penting bagi para pelaku usaha Abuna, baik disaat menerima penjelasan, serta saat mempraktekkannya. Metode ini memungkinkan pelaku usaha rumahan menggali pengetahuan tentang penerapan akuntansi dan *flayer* dalam keberlangsungan kegiatan usaha yang dilakukan.
- Metode Simulasi Metode ini sangat penting diberikan kepada peserta pelatihan untuk memberikan kesempatan mempraktekkan materi pelatihan. Harapannya. Pelaku usaha dapat benar - benar melakukan pencatatan akuntansi sederhana. Dan *flayer* promosi benar – benar di gunakan.

C. Output kegiatan

Output dari pelaksanaan kegiatan yaitu dengan melakukan evaluasi kembali pencatatan transaksi keuangan yang selama ini dilakukan oleh pemilik usaha Abuna. Melakukan penyusunan kembali pencatatan transaksi keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Untuk *flayer* promosi memastikan bahwa *flayer* promosi sudah di pasang di depan rumah usaha, sehingga akan memberikan informasi kepada calon konsumen tentang keberadaan usaha tersebut.

Bagan 1. Metode Kegiatan



C. Hasil

Pada tahap kegiatan pengabdian masyarakat, tim pengabdian masyarakat melakukan kegiatan berkaitan dengan :

1. Memberikan gambaran secara umum mengenai pentingnya penerapan akuntansi dalam keberlangsungan kegiatan usaha. Selanjutnya tim meminta kepada pelaku usaha abuna mendownload aplikasi keuangan Akuntansi UKM.
- a. Mendownload aplikasi Akuntansi UKM dari Play Store

Gambar 1 aplikasi UKM



- b. Pilihan yang ada dalam Akuntansi UKM

Gambar 2. Aplikasi UKM

- c. Memasukan setiap transaksi kegiatan baik uang masuk maupun uang keluar

Gambar3. Transaksi



- d. Melakukan rekap laporan yang di inginkan, untuk melihat periode laporan pilihannya yaitu periode

Gambar 4. Rekap laporan



- e. Laporan yang telah di rekap akan muncul seperti ini

Gambar 5. Laporan akhir

Periode 5-11-2022 / 6-12-2022	
Perkiraan	Saldo
Aktiva Lancar	
Kas	4,500,000
Bank	0
Persediaan Barang Dagang	0
Persediaan Bahan Baku	0
Perlengkapan	0
Plutong Usaha	0
Sewa Dibayar Dimuka	0
Total Aktiva Lancar	4,500,000
Aktiva Tetap	
Tanah	0
Bangunan	0
Peralatan	0
Kendaraan	0
Total Aktiva Tetap	0
Akumulasi Penyusutan	
Akumulasi Penyusutan bangunan	0
Akumulasi Penyusutan Peralatan	0
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	0
Total Akumulasi Penyusutan	0
Utang Jangka Pendek	
Utang Usaha	0
Total Utang Jangka Pendek	0
Utang Jangka Panjang	
Utang Bank	0
Total Utang Jangka Panjang	0
Modal	

2. Flayer

Tim pengabdian masyarakat memberikan gambaran kepada pelaku usaha Abuna tentang arti pentingnya *flayer*. *Flayer* merupakan salah satu media penyebaran informasi yang sederhana dalam segi bentuk. Biasanya *flayer* terdiri dari satu lembar dengan desain pada salah satu atau kedua belah sisinya (Putri & Sembiring, 2021). Diharapkan dengan adanya *flayer* memberikan manfaat bagi pelaku usaha Abuna.

Berikut gambar *flayernya*.

Gambar 6. *Flayer* Abuna



Tabel 1 Evaluasi pelaksanaan program

Program	Indikator	Output
Pelatihan pembukuan sederhana melalui aplikasi	Pelaku usaha Abuna mulai melakukan pencatatan laporan keuangan dan memisahkan uang usaha dengan uang operasional rumah tangga	Tersedianya laporan pembukuan pelaku usaha Abuna
Flayer promosi	Pelaku usaha Abuna memiliki Flayer promosi	Pelaku usaha Abuna mulai melakukan penyebaran flayer promosi softcopy melalui media social Pelaku usaha Abuna memasang Flayer promosi pada tempat usahanya

D. Kesimpulan

Pelaku usaha Abuna sudah mulai menggunakan melakukan pencatatan laporan keuangan dalam kegiatan usahanya dan memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Namun tentunya hal ini belum dapat berjalan lancar mengingat selama ini usaha tersebut belum pernah melakukan pelaporan keuangan. *Flayer* promosi yang selama ini kurang mendapatkan perhatian khusus dari pelaku usaha, akan menjadi perhatian lebih soft copy dari *flayer* tersebut dapat di sebarkan melalui media social sehingga sebagai bentuk komunikasi pemasaran kepada konsumen. Harapan dengan diselenggarakannya pengabdian masyarakat ini akan semakin banyak pelaku usaha yang sudah mulai menggunakan *digital marketing* dalam kegiatan usahanya, salah satunya dengan menggunakan *flayer* promosi.

E. Ucapan Terima Kasih

Pemberian ucapan terimakasih yaitu kepada LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta yang telah memberikan *support* dalam pelaksanaan pengabdian serta dana yang diberikan oleh kampus Universitas Muhammadiyah Jakarta, guna mendukung berlangsungnya kegiatan pengabdian masyarakat. Semoga kedepannya kegiatan pengabdian dapat berlangsung secara kontinue dan dapat bermanfaat bagi pelaku usaha rumahan lainnya.

Selanjutnya kami ucapkan terimakasih kepada pelaku usaha Abuna yang telah memberikan kesempattan kemembantu suksesnya kegiatan selama kegiatan pengabdian berlangsung.

Sumber Referensi

- Bustomi, M. Y., Rusmiyati, R., Suryanto, J., & Hendra, H. (2021). Pendampingan Pembukuan Sederhana Pada Umkm Mitra Lembaga Pengembangan Bisnis Pama Benua Etam (Lpb Pabanet) Sangatta. *Jurnal Pengabdian Al-Ikhlas*, 6(3), 337–344. <https://doi.org/10.31602/jpaiuniska.v6i3.4504>
- Ekonomi, J., Bisnis, K., Murdiani, T., Andika, A. J., & Widiyanto, W. I. (2022). *Pemanfaatan WhatsApp Group Sebagai Media Promosi dalam Penjualan Online*. 07, 69–76.
- Elburdah, R. P., Qurbani, D., Warasto, H. N., Sutisman, & Sulaiman. (2020). Loyalitas Kreativitas Abdi Masyarakat Kreatif Loyalitas Kreativitas Abdi Masyarakat Kreatif. *Jurnal LOKABMAS Kreatif*, 01(03), 81–86.
- Kertayasa, H., & Saputro, A. (2022). penggunaan iklan *flayer* dalam meningkatkan penjualan produk keripik singkong krips. *Prosiding konferensi nasional penelitian dan pengabdian universitas buana perjuangan karawang*, 2(1), 747–756.
- Kristiyanti, L., Laksmi Pardanawati, S., Budi Utami, W., & Samanto, H. (2019). Pelatihan Akuntansi Untuk Penyelenggaraan Pembukuan Sederhana. *Jurnal BUDIMAS*, 1(1), 38–43.
- Putri, R. A., & Sembiring, S. B. (2021). Pelatihan Desain *Flayer* Dan Kartu Nama dengan Metode Participatory Action Research (PAR). *Jurnal IPTEK Bagi Masyarakat (J-IbM)*, 1(1), 1–7.
- Setiawati, E., & Rozinah, S. (2020). Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Dalam Upaya Meningkatkan Ekonomi Keluarga Melalui Pengelolaan Usaha Rumahan di Tangerang Selatan. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 231–240. <https://doi.org/10.30651/aks.v4i2.2611>
- Tarmizi, M. I. (2021). Pengaruh Label, Video Produk Dan Laporan Keuangan Online Untuk Pengembangan Usaha Pada Usaha Rumahan Keripik Tempe Wiwin. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1).