

## **PKM Socialization and Training on Financial Reports and Optimizing Digitization of the Economy in Development UKM/UMKM House of Friends of Mother, Medan Helvetia Village**

Abdillah Arif Nst<sup>1\*</sup>, Tetty Yuliaty<sup>1</sup>, Risanty<sup>1\*</sup>, Juwita Agustrisna<sup>1</sup>, May Hana Bilqis R<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia

\*Email: badiqq@yahoo.com

### **Abstract**

Rumah Kawan Bunda is a forum for empowering women in entrepreneurship. Rumah Kawan Bunda has various educational and collaboration programs to increase the production and sales of its members. The purpose of Rumah Kawan Bunda itself is as a space for women entrepreneurs who want to improve their entrepreneurial competence as well as a place for education and business collaboration between fellow entrepreneurs. It can be said that Rumah Kawan Bunda is the answer for women entrepreneurs who want to advance their business and increase their competence in selling both online and offline in this digital era. To continue to support the development of MSME players so that they can be competitive and contribute to the national economy, it is necessary to take steps to motivate and support MSMEs by providing guidance and assistance so that they can be more focused. Therefore, we will conduct socialization and assistance to MSMEs in preparing financial reports so that they can be used as decision-making tools in calculating business profits, and can increase access to capital to get investors. In addition, to overcome the problems of MSMEs, namely access to market products in the face of free trade and the 4.0 revolution, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) can take advantage of electronic commerce or E-commerce as a means of marketing their products.

**Keywords:** Entrepreneurship, National Economy

### **Abstrak**

Rumah Kawan Bunda merupakan suatu wadah pemberdayaan perempuan dalam berwirausaha. Rumah Kawan Bunda memiliki berbagai program edukasi dan kolaborasi guna meningkatkan produksi dan penjualan anggotanya. Tujuan Rumah Kawan Bunda sendiri adalah sebagai ruang bagi para wirausaha wanita yang ingin meningkatkan kompetensi berwirausahanya sekaligus sebagai wadah edukasi dan kolaborasi bisnis antar sesama pelaku usaha. Dapat dikatakan Rumah Kawan Bunda adalah jawaban bagi wirausaha wanita yang ingin memajukan usahanya dan meningkatkan kompetensinya dalam berjualan baik secara online maupun offline di era digital ini. Untuk terus mendukung berkembangnya pelaku UMKM agar dapat berdaya saing dan berkontribusi bagi perekonomian nasional, maka perlu dilakukan langkah-langkah untuk memotivasi dan mendukung UMKM dengan melakukan pembinaan maupun bantuan agar dapat menjadi lebih terarah. Oleh karena itu, Kami akan melakukan sosialisasi dan pendampingan terhadap UMKM dalam menyusun laporan keuangan agar dapat dijadikan alat pengambilan keputusan dalam memperhitungkan profit usaha, serta dapat meningkatkan akses permodalan untuk mendapatkan investor. Selain itu untuk mengatasi permasalahan UMKM yaitu akses memasarkan produk dalam menghadapi perdagangan bebas dan revolusi 4.0, maka pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat memanfaatkan niaga elektronik atau *E-commerce* sebagai sarana pemasaran produk-produk mereka.

**Kata Kunci:** UMKM Rumah Kawan Bunda; Laporan Keuangan; e commerce.

## 1. PENDAHULUAN

UMKM menjadi salah satu sektor penyumbang dalam peningkatan perekonomian di daerah. Berdasarkan data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2006-2010, mencapai 53,2 juta. Sejak 2006, usaha ini memiliki unit usaha dan serapan jumlah tenaga kerja yang mencapai lebih dari 90% usaha yang ada di Indonesia. Sedangkan kontribusi untuk PDB mencapai lebih dari 50% termasuk usaha menengah. Tetapi, sebaliknya perputaran uang yang terjadi dikuasai oleh usaha besar. Kondisi ini tentu tidak bisa dilepaskan dari peran industri perbankan sebagai sumber modal usaha.

Dalam perjalanannya, UMKM menghadapi banyak kendala dalam hal pemasaran produk produk, antara lain; masalah permodalan, akses pemasaran produk yang masih terbatas, dan kendala lainnya. Begitu juga dalam menghadapi perdagangan bebas, para pelaku usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) menghadapi sulitnya mengakses permodalan. Kondisi ini membuat UMKM makin sulit bersaing, maka ada baiknya UMKM waspada dalam menentukan langkah-langkah dalam menghadapi keadaan tersebut terutama berbenah diri dalam menyongsong masa depan yang sudah dipastikan memuat *ketidakpastian*.

Dengan terus berkembangnya UMKM secara permodalan maka secara konsisten terus mendukung berkembangnya pelaku UMKM agar terus berdaya saing dan berkontribusi bagi perekonomian nasional, serta mengurangi pengangguran dan mensejahterakan masyarakat setempat. Oleh karena itu perlu dilakukan langkah-langkah untuk memotivasi dan mendukung UMKM dengan melakukan pembinaan maupun bantuan yang dibutuhkan dapat menjadi lebih terarah.

Dari hasil temuan tersebut, maka kami tergerak untuk memotivasi UMKM Rumah Kawan Bunda Kelurahan Medan Helvetia. Oleh karena itu, Kami akan melakukan sosialisasi dan pendampingan terhadap UMKM dalam menyusun laporan keuangan agar dapat dijadikan alat pengambilan keputusan dalam memperhitungkan profit usaha, serta dapat meningkatkan akses permodalan untuk mendapatkan investor.

Selain itu untuk mengatasi permasalahan UMKM yaitu akses memasarkan produk dalam menghadapi perdagangan bebas dan revolusi 4.0, maka pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dapat memanfaatkan niaga elektronik atau *E-commerce* sebagai sarana pemasaran produk-produk mereka. Dimana, penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, website, atau jaringan komputer lainnya. *E-commerce* merupakan terobosan memanfaatkan *marketplace global* dalam peningkatan pasar ekspor produk lokal di luar negeri.

## 2. METODE PELAKSANAAN

### 2.1 Pembuatan Laporan Keuangan

Laporan keuangan sekurang-kurangnya terdiri dari neraca akhir dan perhitungan hasil usaha tahun buku yang bersangkutan serta penjelasan atas dokumen tersebut, lebih lanjut disebutkan bahwa laporan keuangan dibuat berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku. Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku saat ini adalah Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) dimaksudkan untuk digunakan entitas tanpa akuntabilitas publik. Entitas tanpa akuntabilitas publik adalah entitas yang:

- (a) tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan;
- (b) menerbitkan laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement*) bagi pengguna eksternal. Berdasarkan SAK ETAP laporan keuangan yang diwajibkan antara lain: Neraca, Laporan Laba Rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas; dan catatan atas laporan keuangan.

Koperasi merupakan bagian dari entitas tanpa akuntabilitas publik sehingga sudah semestinya menerapkan SAK ETAP. Namun banyak UMKM yang sampai saat ini belum menerapkan SAK

ETAP. Dengan pelatihan ini peserta diberikan bagaimana cara menyusun laporan keuangan berdasarkan SAK ETAP. Kegiatan pelatihan penyusunan Financial Report Berdasarkan SAK ETAP Pada UMKM.

Peserta diminta untuk menyusun laporan arus kas berdasarkan SAK ETAP sesuai dengan langkah-langkah yang telah diberikan pada saat penyampaian materi dengan mengerjakan di kertas kerja yang sudah disiapkan. Indikator Keberhasilan setelah dilakukan pelatihan penyusunan laporan financial report dinilai dengan pengawasan/ monitoring terhadap implementasi laporan keuangan yang telah disusun oleh anggota yang hadir pada saat pelatihan. Setelah implementasi laporan keuangan dilakukan dilanjutkan dengan menilai kemampuan pengurus atau pegawai koperasi dalam menyusun laporan keuangan. Kemampuan ini diukur dengan skor penilaian atas produk laporan keuangan yang telah disusun yaitu neraca, laporan Hasil Usaha dan Laporan Arus Kas.

Sedangkan kebermanfaatan kegiatan dinilai dari peserta UMKM terhadap kegiatan yang dilakukan. Rubrik penilaian kemampuan peserta dalam menyusun laporan keuangan terdiri dari Kemampuan menghitung akun-akun laporan keuangan dengan tepat (K1), kemampuan membuat format laporan keuangan dengan benar (K2), kemampuan mengkalsifikasikan akun-akun dalam laporan keuangan dengan tepat sesuai SAK ETAP (K3), kemampuan melakukan langkah-langkah dalam menyusun laporan keuangan dengan tepat (K4), dan kemampuan menganalisis aktivitas-aktivitas yang ada dalam laporan arus kas dengan benar (K5)

## 2.2 Edukasi Penggunaan E-Commerce

Pelaksanaan pengabdian dimulai dengan memberikan informasi terkait manfaat digitalisasi bagi pelaku UMKM. Pada sesi ini, diberikan beberapa contoh para pelaku UMKM yang sudah mendigitalisasi bisnis mereka, serta merasakan dampak positif dari proses tersebut. Tahapan selanjutnya yaitu pelatihan membuat akun website di Google My Business, termasuk bagaimana memaksimalkan fitur dan konten yang ada Google My Business untuk bisa memaksimalkan pemasaran produk pelaku UMKM. Kegiatan diakhiri dengan diskusi serta tanya jawab..

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Yang Dicapai

Kegiatan yang dilaksanakan dengan UMKM Rumah Kawan Bunda telah dilaksanakan dengan susunan acara sebagai berikut:

Tabel 3.1. Jadwal

Hari/Tanggal	Materi	Waktu
Minggu/ 15 November 2020	Pembukaan dan sambutan oleh Tim Pengabdi	09.00 – 09.15
	Memperkenalkan laporan keuangan	09.15 – 10.15
	Pelatihan menyusun laporan keuangan	10.15 – 11.15
	Diskusi	11.15 – 12.15
	ISHOMA	12.15 – 13.15
	edukasi penggunaan <i>e-commerce</i> sebagai sarana pemasaran produk-produk UMKM	13.15 – 14.15
	Praktek menggunakan <i>e-commerce</i>	14.15 – 15.15
	Diskusi	15.15 – 16.00

Kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan UMKM Rumah Kawan Bunda dilaksanakan pada hari Minggu, 15 November 2020 pada jam 09.00 sampai dengan 16.00 yang diawali dengan pembukaan oleh Risanty, SE,M.Si.Ak. Acara selanjutnya adalah pemberian materi oleh Dr. Yeni Absah, SE, M.Si. Peserta pelatihan diberi kesempatan berinteraksi dengan pemateri dengan mengajukan pertanyaan ataupun gagasan. Kegiatan selanjutnya pelatihan dan sosialisasi dalam menyusun laporan keuangan dan menggunakan *e-commerce* dalam memasarkan produk.

### 3.2 Luaran Yang Dicapai

Tabel 3.2. Luaran

No.	Jenis Luaran	Target	Capaian
Luaran Wajib			
1	Publikasi Ilmiah pada Jurnal ber-ISSN/ Prosiding Jurnal Nasional	Accepted/published	Process
2	Publikasi pada media massa cetak/online/repository PT	Sudah terbit	Sudah terbit
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya )	Penerapan	Penerapan
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Penerapan	Penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan)	Sudah dilaksanakan	Sudah dilaksanakan
Luaran Tambahan			
1	Publikasi di jurnal internasional	Tidak ada	
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang	Tidak ada	Tidak ada
3	Inovasi Baru TTG	Tidak ada	Tidak ada
4	Hak kekayaan intelektual (Patent, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas 3) Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak ada	Tidak ada
5	Buku ber ISBN	Tidak ada	Tidak ada

## 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan pada UMKM Rumah Kawan Bunda secara umum berlangsung dengan baik, hal ini ditunjukkan dengan:

- Memahami penyusunan laporan keuangan dan manfaat laporan keuangan dalam keberlangsungan usaha.
- Memberikan informasi bagi pelaku usaha mengenai pentingnya digitalisasi terhadap bisnis pelaku usaha.
- Dapat mengaplikasikan e commerce dalam memasarkan produk

## **5. UCAPAN TERIMAKASIH**

Tim Pengabdian mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Mitra UMKM Rumah Kawan Bunda yang membantu dalam kegiatan PKM yang dilaksanakan oleh LPPM USU dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis USU.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Setiawan, Budi. Edukasi E-Commerce Pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kota Palembang. Jurnal Abdimas Mandiri, v. 2, n. 2 Nov 2018. ISSN 2598 - 4241.