



AKUNTANSI

KEWIRAUSAHAAN

(PANDUAN BAGI MAHASISWA UNTUK MEMASUKI DUNIA USAHA)

UKM



NADIA PUTERI UTAMI
MONIKA HANDAYANI

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN
(PANDUAN BAGI MAHASISWA UNTUK MEMASUKI
DUNIA USAHA)

Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Perlindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap :

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN
(PANDUAN BAGI MAHASISWA UNTUK MEMASUKI
DUNIA USAHA)

NADIA PUTERI UTAMI
MONIKA HANDAYANI



Poliban Press

**AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN
(PANDUAN BAGI MAHASISWA UNTUK MEMASUKI DUNIA
USAHA)**

Penulis :

Nadia Puteri Utami; Monika Handayani

ISBN :

978-623-5259-14-7 (PDF)

Editor dan Penyunting :

Nailiya Nikmah

Desain Sampul dan Tata letak :

Rahma Indera; Eko Sabar Prihatin

Penerbit :

POLIBAN PRESS

Anggota APPTI (Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia)

no.004.098.1.06.2019

Cetakan Pertama, 2024

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

Redaksi :

Politeknik Negeri Banjarmasin, Jl. Brigjen H. Hasan Basry,
Pangeran, Komp. Kampus ULM, Banjarmasin Utara

Telp : (0511)3305052

Email : press@poliban.ac.id

Diterbitkan pertama kali oleh :

Poliban Press, Banjarmasin, Januari 2024

KATA PENGANTAR

Buku ajar ini disusun dengan merangkai teori dan praktik yang diperoleh penulis selama perjalanan akademisnya, baik di bangku kuliah maupun dalam dunia kerja. Sejumlah kasus yang dihadirkan dalam buku ini juga diambil dari hasil penelitian penulis dalam bidang Akuntansi. Untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam, buku ini turut dilengkapi dengan sejumlah contoh soal yang relevan.

Sejalan dengan itu, kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kesempatan untuk mewujudkan buku ajar ini. Dengan kerjasama dan bantuan yang diberikan, kami berharap buku ini dapat memberikan kontribusi positif tidak hanya bagi para pembaca yang tengah menjalani mata kuliah Kewirausahaan, tetapi juga bagi masyarakat umum yang memerlukan pemahaman yang lebih baik mengenai Akuntansi UMKM.

Akhir kata, kami berdoa semoga buku ini tidak hanya menjadi sumber pengetahuan, tetapi juga dapat menjadi panduan yang berguna bagi mahasiswa dalam menyusun Tugas Akhir atau Skripsi mereka. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat yang nyata dan mendukung perkembangan ilmu pengetahuan di bidang Kewirausahaan dan Akuntansi UMKM. Terima kasih atas perhatian dan antusiasme Anda dalam mempelajari isi buku ajar ini.

Banjarmasin, 17 November 2023

Penerbit

PRAKATA

Puji Syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat Rahmat dan Hidayah-Nyalah, buku ajar ini dapat diselesaikan dengan tepat waktu dan semoga bisa bermanfaat sebagai media ajar bagi para mahasiswa yang mengambil mata kuliah Kewirausahaan, khususnya terkait dengan Akuntansi UMKM.

Buku Ajar ini disusun berdasarkan teori dan praktik yang didapat oleh penulis baik dari bangku kuliah, maupun praktik di dunia kerja, beberapa kasus diambil dari hasil penelitian yang dilakukan dalam bidang Akuntansi. Buku Ajar ini juga dilengkapi beberapa contoh soal.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dan kesempatan untuk membuat buku ajar ini. Besar harapan agar buku ini bisa bermanfaat bagi masyarakat secara umum dan mahasiswa yang mengambil mata kuliah Kewirausahaan maupun sebagai referensi untuk menyusun Tugas Akhir/Skripsi.

Banjarmasin, 17 November 2023

Penulis

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

GLOSARIUM

- Akuntansi : pencatatan keuangan yang dilakukan UMKM, dengan mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah.
- Entrepreneur : seseorang yang mengembangkan perusahaan dengan berbagai inovasi. Mereka mengelola bisnis sekaligus menanggung risiko kesuksesannya.
- Bazaar : pasar, yang sengaja diselenggarakan untuk jangka waktu beberapa hari.
- Give away : kegiatan yang melibatkan pemberian hadiah kepada orang lain dengan syarat-syarat tertentu.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	V
PRAKATA	VI
GLOSARIUM	VII
DAFTAR ISI	VIII
BAB 1 KEWIRAUSAHAAN	1
1.1. Pengertian Kewirausahaan	1
1.2. Ciri dan Sikap Wirausahawan	3
1.3. Tuntutan Kreativitas dalam Bisnis Masa Kini.....	7
1.4. Hambatan dan Teknik Meningkatkan Kreativitas	7
1.5. Melindungi Gagasan dari Hasil Kreativitas dan Inovasi	11
1.6. Mengenali Hingga Memilih Peluang Usaha yang Tepat.....	13
1.7. Cara Memulai Bisnis	18
1.8. Pemasaran.....	21
1.9. Menyusun Rencana Pemasaran	23
BAB 2 AKUNTANSI BIAYA	28
2.1. Akuntansi Biaya Secara Umum.....	28
2.1.1. Tujuan Akuntansi Biaya	30
2.1.2. Fungsi Akuntansi Biaya.....	31
2.2. Harga Pokok Penjualan	31
2.3. Implementasi harga pokok produksi dan harga pokok penjualan	32
2.4. Penerapan Akuntansi Biaya pada UMKM	32

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2.5.	Hubungan antara UMKM dan Akuntansi.....	33
BAB 3 USAHA KECIL MIKRO DAN MENENGAH.....		36
3.1.	Definisi UMKM	36
3.1.	1. KRITERIA UMKM.....	37
3.2.	Karakteristik UMKM	39
3.3.	Ruang Lingkup UMKM	43
3.4.	Aspek Budaya dalam UMKM	45
3.4.1	Asas Asas UMKM.....	45
3.4.2	Prinsip Pemberdayaan UMKM	47
3.5.	Akuntansi UMKM.....	47
3.6.	Kendala UMKM.....	48
BAB 4 STANDAR AKUNTANSI UNTUK USAHA MIKRO KECIL MENENGAH.....		51
4.1.	Standar Akuntansi Untuk Koperasi dan UMKM.....	51
4.3.	SAK-ETAP Sebagai Standar Akuntansi Keuangan UMKM	57
BAB 5 AKUNTANSI BIAYA UNTUK UMKM		61
5.1.	Pengantar	61
5.2.	Aturan Hukum Lain tentang Jenis-jenis Usaha	63
5.3.	Contoh Kasus UKM (Metode Harga Pokok Proses)	64
5.4.	Contoh Kasus UKM Pada UKM Kriya Ketupat (Metode Harga Pokok Pesanan).....	69
5.5.	Contoh Kasus PT. Maker.....	77
5.6.	Contoh Kasus UMKM Manufaktur.....	84
5.7.	Contoh Kasus UMKM Cahaya Abadi	88
5.8.	Contoh kasus pada piyama by Anis.....	93
5.9.	Contoh Kasus pada PT Djarum	98

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.10. Contoh Kasus PT Treasure	100
BAB 6 APLIKASI LAMIKRO UNTUK UMKM	106
6.1. LAMIKRO, Pembukuan Akuntansi Sederhana Untuk Usaha Mikro.	106
6.2. Fitur-Fitur di LAMIKRO.....	107
6.3. Cara Akses Aplikasi	108
6.4. Komponen Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM...	109
6.5. Contoh Transaksi.....	110
BAB 7 KASUS PADA WARUNG SALAD BUAH	119
7.1. Profile UMKM	119
7.2. Laporan Keuangan.....	119
BAB 8 KASUS PADA WARUNG TEH	126
8.1. Profil Usaha	126
DAFTAR PUSTAKA	131

BAB 1

KEWIRAUSAHAAN

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami definisi dan karakteristik dalam wirausaha

1.1. Pengertian Kewirausahaan

Wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang memulai bisnis atau perusahaan yang menghadapi risiko dan ketidakpastian untuk menghasilkan keuntungan dan mengembangkan perusahaan dengan mengidentifikasi peluang dan menggunakan sumber daya yang diperlukan.

Bagaimana pelatihan kewirausahaan berlangsung di universitas? Beberapa perguruan tinggi di Indonesia telah mengembangkan program kewirausahaan khusus untuk menghasilkan embrio wirausahawan muda (*young entrepreneur*). Ini merupakan salah satu upaya perguruan tinggi untuk menjadikan lulusannya sebagai pencipta lapangan kerja dan bukan sekedar pencari kerja yang akhirnya menganggur karena semakin sulit mencari pekerjaan.

Beberapa manfaat memberikan insentif yang kuat bagi seseorang untuk menjadi wirausahawan adalah sebagai berikut :

1. *Mempunyai kebebasan mencapai tujuan yang dikehendaki.*

Kebebasan adalah sesuatu yang sangat berharga bagi seseorang. Pengusaha memberi setiap orang kebebasan untuk menetapkan tujuan mereka sendiri. Kebebasan untuk menjalankan usaha sendiri dan mencapai cita-cita membuat banyak orang memilih berwirausaha. Beberapa pengusaha menggunakan kebebasan mereka untuk menjadi fleksibel dalam kehidupan dan perilaku kerja pribadi mereka. Mereka dapat menetapkan tujuan mereka sendiri untuk mencapai bisnis yang diinginkan, mereka dapat menggunakan sumber daya secara bebas dan tidak bergantung pada orang lain.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. *Mempunyai kesempatan untuk menunjukkan kemampuan dan potensi diri secara penuh.*

Banyak orang memahami bahwa menjadi karyawan terkadang sangat membosankan, menantang, dan sangat tidak menarik. Namun, ini tidak berlaku untuk wirausahawan, bekerja dan bersantai tidak jauh berbeda satu sama lain dan sangat menyenangkan. Bisnis yang mereka jalankan adalah alat untuk mengoptimalkan pernyataan *self-empowered* dan *self-fulfilling*. Pengusaha memahami bahwa batas kesuksesan mereka hanya ditentukan oleh kreativitas, semangat, dan visi mereka sendiri. Dengan memiliki perusahaan, mereka dapat mendikte pikiran dan perilaku mereka sendiri, yang berarti mereka menyerahkan kekuasaan sepenuhnya kepada diri mereka sendiri.

3. *Memperoleh manfaat dan laba yang maksimal.*

Sebagai pengusaha, Anda memiliki kebebasan untuk memutuskan pengembalian modal yang Anda investasikan. Meskipun uang bukanlah segalanya, membuat bisnis Anda menguntungkan merupakan faktor penting yang memotivasi Anda untuk memulai bisnis baru. Memulai bisnis menawarkan keuntungan yang bisa dibanggakan, seperti bisa menciptakan lapangan kerja bagi orang lain, membantu mereka yang tidak mampu, dan menghasilkan keuntungan yang cukup untuk menikmati kehidupan yang lebih baik.

4. *Terbuka kesempatan untuk melakukan perubahan.*

Sebagai karyawan, Anda tidak diperbolehkan melakukan perubahan. Semua perubahan harus disetujui oleh manajemen dan pemilik. Ketika kita menjadi pengusaha, kita memiliki kebebasan untuk mengubah syarat dan ketentuan sesuai keinginan kita, yang melibatkan risiko yang sangat disengaja dan diperhitungkan dengan cermat.

5. *Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dalam menciptakan kesempatan kerja.*

Memulai usaha berarti pengusaha memberikan manfaat kepada masyarakat berupa kesempatan kerja dan membantu masyarakat

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

memperoleh barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan dan keinginannya.

6. *Terbuka peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usaha mereka.*

Secara umum, wirausahawan, meskipun kecil, sering memainkan peran strategis dalam kehidupan sosial masyarakat di sekitarnya. Mereka dihargai, dipercaya bahkan dihormati karena hasil usahanya membawa manfaat yang besar bagi masyarakat atau lingkungan.

Secara umum, keuntungan menjadi wirausahawan terletak pada kebebasan menjalankan perusahaan, waktu dan pengakuan keberhasilan. Namun, perlu dicatat bahwa semua pencapaian tersebut harus dicapai melalui kerja keras, perencanaan yang baik dan doa setelah melakukan yang terbaik.

1.2. Ciri dan Sikap Wirausahawan

Wirausahawan yang sukses haruslah seseorang yang mampu melihat ke depan, berpikir kalkulatif dan mencari peluang dari berbagai alternatif masalah dan solusinya. Geoffrey G. Meredith (1996) mengemukakan ciri-ciri wirausaha sebagai berikut:

1. Percaya Diri

Seorang entrepreneur pasti memiliki rasa percaya diri. Apapun yang diyakini dan dirasa benar harus dilakukan selama tidak melanggar hukum dan standar yang berlaku. Percaya diri adalah sikap dan keyakinan dalam memulai, melaksanakan dan menyelesaikan tugas atau pekerjaan yang dihadapi.

2. Berorientasi pada Tugas dan Hasil

Seorang pengusaha harus fokus pada tugas dan hasil. Apapun tugasnya, harus jelas apa hasilnya. Apapun bisnisnya, sesulit apapun, jika tidak berhasil, percuma saja. Apa yang dilakukan seorang pengusaha adalah mencoba untuk mencapai tujuan tertentu. Keberhasilan tugas-tugas tersebut juga ditentukan oleh motivasi

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

kinerja, kemauan untuk menang, kekuatan dan keteguhan, ketekunan, energi dan inisiatif.

3. Berani Mengambil Risiko

Setiap proses bisnis pasti memiliki risikonya masing-masing, dan jika ingin mendapatkan keuntungan, Anda harus siap mengeluarkan biaya sekecil apapun, risiko bisnis pasti ada, tidak ada jaminan perusahaan akan untung atau terus sukses. Oleh karena itu, untuk meminimalisir kegagalan usaha, seorang wirausahawan perlu mengetahui kemungkinan kegagalan (apa penyebab kegagalan dan kemungkinan kegagalan apa). Setelah mengetahui penyebab kesalahan, kita dapat mencoba meminimalkan risikonya.

4. Kepemimpinan

Pengusaha sukses juga ditentukan oleh kemampuannya dalam memimpin, atau biasa kita sebut dengan leadership. Role modeling, positive thinking, critical thinking dan social skill merupakan hal yang sangat dibutuhkan dalam berwirausaha. Jiwa kepemimpinan dan kepeloporan ini tidak hanya mempengaruhi orang lain atau bawahannya, tetapi juga memperhatikan untuk mengantisipasi perubahan. Selain itu, harus menjadi pionir dalam perubahan yang diakibatkan oleh pengenalan produk baru, menjadi pionir dalam pengembangan produk unggulan, atau memberikan nilai yang berbeda dari pesaing.

5. Keorisinalan

Nilai awal dari segala sesuatu yang dihasilkan pengusaha sangat menentukan keberhasilan mereka dalam memperoleh keunggulan bersaing. Orisinalitas dan keunikan suatu produk atau jasa merupakan hasil dari inovasi dan kreativitas yang diterapkan. Anda harus bertindak baru atau memikirkan kembali hal-hal lama. Intinya berwirausaha harus mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

6. Berorientasi pada Masa Depan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Berpikir ke depan dan muncul tepat waktu saat dibutuhkan adalah keterampilan yang biasanya dimiliki oleh setiap pengusaha sukses. Karena pengusaha adalah visioner, mereka berusaha untuk melanjutkan pekerjaannya dengan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang sudah ada. Karena perspektif ini, pengusaha dengan cepat menjadi tidak puas dengan hasil saat ini dan terus mencari peluang.

Berdasarkan ciri-ciri wirausahawan di atas, dapat kita identifikasi sikap **seorang wirausahawan yang dapat dilihat dari kegiatannya sehari-hari** sebagai berikut:

1. Disiplin

Pengusaha memiliki tingkat disiplin yang tinggi selama aktivitasnya. Kata disiplin berarti ketepatan waktu komitmen pengusaha terhadap tugas dan pekerjaannya. Keakuratan yang dimaksud bersifat menyeluruh, yaitu ketepatan waktu, kualitas kerja, sistem kerja, dll. Ketepatan waktu dapat didorong dalam diri seseorang dengan berusaha menyelesaikan pekerjaan pada waktu yang dijadwalkan. Keterlambatan dalam bekerja, seringkali karena berbagai alasan, merupakan kendala yang dapat menghalangi seorang pengusaha untuk berhasil. seorang pengusaha.

2. Komitmen Tinggi

Komitmen adalah kesepakatan tentang sesuatu yang telah dilakukan seseorang baik untuk diri sendiri maupun untuk orang lain. Pengusaha memiliki tugas yang jelas, berorientasi pada tujuan dan progresif (berorientasi pada kemajuan) ketika melakukan aktivitasnya. Komitmen dapat datang dengan mengidentifikasi tujuan, keinginan, dan tujuan hidup seseorang. Sedangkan contoh komitmen pengusaha terhadap orang lain khususnya konsumen adalah pelayanan prima yang ditujukan untuk kepuasan konsumen, kualitas produk sesuai dengan harga produk yang ditawarkan, penyelesaian masalah konsumen, dll. Seorang wirausahawan yang merasa memiliki

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

komitmen yang kuat terhadap konsumen menikmati reputasi yang baik di mata konsumen. Dalam hal ini pengusaha akhirnya mendapatkan kepercayaan dari konsumen yang tercermin dari pengaruh pembelian yang semakin meningkat, sehingga tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan yang diharapkan tercapai.

3. Jujur

Kejujuran adalah landasan moral yang terkadang dilupakan oleh para pengusaha. Kejujuran tentang karakteristik produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, kejujuran tentang kampanye yang dilakukan, kejujuran tentang layanan pelanggan yang dijanjikan dan kejujuran tentang segala kegiatan yang berkaitan dengan penjualan produk yang dilakukan oleh pengusaha.

4. Kreatif dan Inovatif

Untuk memenangkan persaingan, seorang pengusaha harus memiliki tingkat kreativitas yang tinggi. Kekuatan kreatif ini harus dilandasi oleh pemikiran yang progresif dan penuh dengan ide-ide baru yang berbeda dari produk yang beredar di pasaran. Ide kreatif biasanya tidak dapat dibatasi oleh ruang, bentuk atau waktu. Bahkan seringkali ide-ide cemerlang yang membawa kesuksesan baru di dunia bisnis didasarkan pada ide-ide kreatif yang pada awalnya tampak mustahil.

5. Mandiri

Seseorang dikatakan “mandiri” ketika ia mampu memenuhi keinginannya dengan baik tanpa bergantung pada pihak lain untuk keputusan atau tindakannya, termasuk mencari nafkah. Kemandirian merupakan kualitas mutlak yang harus dimiliki seorang wirausahawan. Pada dasarnya seorang wirausahawan harus memiliki sikap mandiri dalam menjalankan usahanya.

6. Realistis

Seseorang dianggap realistis ketika mereka tahu bagaimana menggunakan fakta atau kenyataan sebagai dasar berpikir rasional dalam setiap keputusan, tindakan atau perbuatan. Banyak calon pengusaha memiliki potensi besar tetapi akhirnya gagal hanya karena

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

tidak realistis, objektif, dan tidak rasional dalam keputusan bisnis mereka.

1.3. Tuntutan Kreativitas dalam Bisnis Masa Kini

Seorang entrepreneur harus memastikan adanya solusi yang lebih kreatif untuk memecahkan masalah yang ada ketika kreativitas sebelumnya sudah usang atau tidak digunakan lagi. Bisnis sangat membutuhkan orang-orang yang kreatif dan tanggap terhadap segala perubahan. Para peneliti mengatakan bahwa kreativitas adalah tentang pilihan Anda tentang apa yang Anda inginkan dan bagaimana Anda membuatnya lebih baik. Jadi ada proses dalam sesi ini yang tidak sekedar melihat hasil akhir yang diharapkan, jadi kita tidak perlu merasa terlalu terbebani untuk berkreasi.

Para peneliti telah membedakan jenis-jenis kreativitas dalam kehidupan sehari-hari, misalnya:

1. Membuat atau menciptakan, yaitu proses membuat sesuatu dari tidak ada menjadi ada.
2. Mengombinasikan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berkaitan menjadi lebih bermanfaat.
3. Memodifikasi sesuatu yang memang sudah ada. Proses ini menggunakan berbagai cara untuk membentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi lebih berguna bagi orang lain.

1.4. Hambatan dan Teknik Meningkatkan Kreativitas

1. Hambatan Kreativitas

Pakar mendefinisikan hambatan kreativitas sebagai "dinding mental yang mencegah pemecah masalah untuk memahami masalah dengan benar atau menemukan solusi", yaitu dinding atau konstruksi mental yang menghalangi kita untuk memahami masalah atau menemukan solusi untuk itu. Struktur mental penghambat ini bervariasi dalam kualitas dan kekuatan pada orang. Faktor penghambat tersebut dapat dibedakan menjadi dua unsur utama, yaitu hambatan struktural dan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

hambatan terkait proses. Hambatan struktural terdiri dari hambatan psikologis, budaya dan lingkungan, sedangkan hambatan proses terdiri dari hambatan dalam pilihan bahasa berpikir, hambatan dalam fiksasi fungsional, dan hambatan yang muncul dari kebiasaan melihat dengan cara yang sama.

Hambatan kreativitas dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut :

- **Hambatan Psikologis**
Hambatan tersebut memberikan batasan kebebasan kepada individu untuk menggunakan dan mengubah ide, mengalami hambatan dalam mengungkapkan keterampilan konseptual, dan kurang mampu berkomunikasi. Perlu kita ketahui juga bahwa kendala tersebut terutama disebabkan karena sebagian besar dari kita pernah terlibat dalam proses pendidikan formal dan informal yang menekankan pentingnya mendapatkan jawaban yang benar.
- **Hambatan Budaya**
Salah satu bentuk hambatan budaya adalah keseragaman pemikiran, atau “pemujaan” terhadap cara berpikir yang logis dan rasional. Ini mencegah solusi intuitif atau emosional. Selain itu, pemikiran bahwa pemecahan masalah harus selalu dilakukan dengan serius dan tanpa humor atau lelucon dapat menjadi penghambat kreativitas.
- **Hambatan Lingkungan**
Lingkungan kita bisa fisik atau sosial. Lingkungan sosial seperti sekolah, di mana guru sangat bersemangat untuk mencoba ide-ide baru, agar tidak menghambat kreativitas. Lingkungan fisik adalah yang paling mudah untuk dihadapi. Misalnya, ruang kerja kita dapat dirancang untuk mendukung situasi kerja yang produktif dan kreatif.
- **Hambatan Bahasa Berpikir**
Seperti yang kita ketahui, kita memiliki beberapa bahasa yang digunakan untuk menyelesaikan suatu masalah, seperti bahasa verbal, matematis, visual dan bahasa sensorik lainnya.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Kemampuan untuk memilih bahasa berpikir yang paling tepat untuk memecahkan masalah mengarah pada pemecahan masalah yang sangat kreatif.

- Hambatan Keterpakuan Fungsional

Hambatan ini tercipta karena cara kita menggunakan perangkat, orang, atau teknologi hanya dengan satu cara. Skenario berikut memberikan pemahaman yang masuk akal tentang jenis hambatan ini. Bayangkan Anda sedang berdiri di tengah ruangan dan ada dua tali yang tergantung di ujung ruangan. Tugas Anda adalah berpegangan pada ujung kedua tali tersebut. Ketika anda memegang ujung tali pertama posisi Anda tidak dapat mencapai tali kedua jika Anda memegang ujung tali pertama. Ruangan itu kosong, hanya tersisa obeng dan dua tang bekas tukang yang bekerja di ruangan itu. Secara umum, kebanyakan orang tidak dapat mengatasi masalah ini karena mereka tidak melihat cara menggunakan ikat pinggang atau bahan lain untuk memperpanjang tali tersebut.

- Hambatan Kebiasaan Memandang

Cara Anda memandang suatu objek atau alat merupakan salah satu penghalang kreativitas. Coba jawab pertanyaan berikut dengan cepat:

Sebuah rak buku berisi sepuluh jilid buku ensiklopedia berturut-turut. Setiap buku setebal 10mm, sedangkan sampul depan dan belakang setebal 1mm. Karena lama tidak dibersihkan, rayap mulai memakan buku-buku itu. Rayap berkisar dari halaman pertama Volume 1 hingga halaman terakhir Volume 10. Berapa jarak yang ditempuh rayap?

Dalam memecahkan masalah berlaku aksioma: semakin baik kita mengetahui suatu objek, semakin sulit bagi kita untuk melihatnya dalam konteks yang berbeda. Sehingga ketika kita bisa mencoba atau melihat dari sudut pandang yang berbeda, maka kreatifitas pun meningkat.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. Teknik Meningkatkan Kreativitas

Dengan menjelaskan berbagai hambatan kreativitas, hambatan kreativitas sebenarnya dapat diatasi, meskipun sulit. Cara paling umum adalah mengubah proses pemikiran dan tindakan. Namun, berbagai penelitian telah dilakukan untuk menemukan cara meningkatkan kreativitas dalam proses pemecahan masalah.

- Perumusan masalah secara kreatif

Perumusan masalah jelas merupakan langkah yang sangat penting dalam memulai proses pemecahan. Namun fakta menunjukkan bahwa kita seringkali tidak mengetahui darimana rumusan masalah itu berasal.

Oleh karena itu, perumusan masalah yang kreatif adalah upaya untuk menghindari perumusan masalah yang sudah jelas. Namun, cobalah untuk berpikir secara berbeda alih-alih secara konvergen, ajukan pertanyaan baru atau coba lihat kemungkinan baru dari perspektif yang berbeda.

- Bertanya dan bertanya

Tujuannya adalah untuk terus mengajukan pertanyaan untuk memperluas penciptaan solusi kreatif. Kita tentu tidak asing dengan pertanyaan mengejutkan yang sering ditanyakan anak kecil, seperti mengapa laut itu asin; Mengapa membedakan huruf F dan V jika terdengar sama dalam kata-kata tertentu? atau di mana matahari ketika malam hari.

Sikap bertanya bersifat naluriah pada anak-anak, namun kehadirannya berkurang seiring bertambahnya usia. Salah satu alasannya adalah kecenderungan orang dewasa untuk menekan pertanyaan anak-anak.

- Orang aneh

Tujuannya adalah untuk melibatkan orang lain yang tidak terlalu mengetahui ruang kerja atau topik yang akan dipecahkan. Teknik ini lahir karena penelitian menemukan bahwa banyak orang sulit berkreasi dengan hal-hal yang sangat mereka kenal.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

- **Iklm kreatif**

Cara terakhir untuk memecahkan masalah secara kreatif dalam kelompok adalah dengan menciptakan suasana kreatif. Instruksi utamanya adalah menciptakan suasana yang nyaman. Ini berarti menghilangkan semua hambatan kreativitas sambil menciptakan lingkungan fisik, psikologis dan sosial yang mendorong kreativitas.

Kami melakukan ini, misalnya, dengan mendukung setiap anggota kelompok untuk berkomunikasi secara terbuka, mengungkapkan pendapat berisiko, mengajukan pertanyaan dan mengeksplorasi, berdiskusi, membandingkan, mengembangkan dan tidak mengkritik ide-ide yang disampaikan, berpartisipasi dalam proses pemikiran (imajiner) yang berbeda dan tidak memikirkan konvergensi (praktis atau teknis) dan menghindari situasi menang dan kalah. Semua upaya ditujukan untuk memecahkan masalah dan menangani konflik, tetapi menghindari konflik antarpribadi.

1.5. Melindungi Gagasan dari Hasil Kreativitas dan Inovasi

Jika seorang wirausahawan memiliki ide inovatif untuk produk atau layanan dengan potensi pasar, ia harus segera melindunginya dari penggunaan yang tidak sah. Banyak perusahaan tidak menyadari pentingnya hak kekayaan intelektual perusahaan.

Melindungi produk perusahaan sangat penting untuk mencegah upaya peniruan dan penyalinan oleh pihak lain yang tidak bertanggung jawab. Penemuan tanpa hak kekayaan intelektual, seperti paten, dapat dengan bebas ditiru dan disalin, bahkan menjadi produk pesaing dan merusak bisnis penemunya.

Pengusaha perlu memahami cara mendapatkan hak paten, merek dagang, dan hak cipta yang sering disebut sebagai Hak Kekayaan Intelektual (HKI). Ini adalah hak eksklusif yang diberikan oleh pemerintah kepada seseorang atau sekelompok orang untuk memonopoli penggunaan dan manfaat ekonomi dari kekayaan intelektual.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Lingkup dari Hak Kekayaan Intelektual dapat kita kenal dengan sebutan **Hak Cipta dan Hak Kekayaan Industri**, di mana:

1. Hak Cipta adalah hak istimewa untuk melindungi pencipta dan orisinalitas ciptaannya. Hak cipta biasanya adalah hak hukum yang diberikan kepada penulis, komposer, pemrogram, artis, dan penerbit untuk menerbitkan dan menjual karya mereka. Misalnya karya sastra, lagu, sandiwaranya, program komputer, film, novel, hak produksi, perbaikan, distribusi atau penjualan dengan perlindungan seumur hidup ditambah 50 tahun.
2. Hak Kekayaan Industri terdiri atas paten, desain industri, desain tata letak sirkuit terpadu, merek dan rahasia dagang:
 - a. Paten adalah hak yang diberikan oleh pemerintah kepada penemu suatu produk atau metode untuk membuat, mengeksploitasi, menggunakan dan menjual penemuan atau metode tersebut. Paten adalah pengakuan atas penemuan suatu produk oleh lembaga yang berwenang, dan penemu berhak untuk memproduksi, menggunakan, dan menjual penemuannya sepanjang tujuan pemberian paten adalah untuk mendorong kreativitas dan inovasi penemu, seperti sebagai penemuan di bidang teknologi jangka waktu perlindungan maksimum 20 tahun sejak tanggal permohonan dikeluarkan oleh pemerintah.
 - b. Desain industri berhak mengubah estetika produk, misalnya bentuk, konfigurasi dan komposisi garis atau warna, dengan masa perlindungan 10 tahun sejak tanggal pendaftaran.
 - c. Pengaturan sirkuit terpadu/ desain tata letak sirkuit terpadu (*circuit lay out*) adalah hak komersial negara untuk pembuatan fungsi elektronik yang terdiri dari komponen elektronik yang saling berhubungan dengan masa perlindungan 10 tahun.
 - d. Merek dagang dan nama dagang adalah istilah dagang khusus, yaitu desain produk dan nama yang digunakan oleh pengecer atau produsen dan biasanya terdaftar, yang merupakan merek dagang (gambar, nama, kata, huruf, angka, skema warna dan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

kombinasinya) elemen untuk membedakan satu produk dari yang lain. Hak ini diberikan dengan jangka waktu perlindungan maksimal 10 tahun.

- e. Rahasia Dagang adalah informasi tentang perusahaan yang dirahasiakan atau informasi yang tidak diketahui umum dalam bidang teknis dan/atau komersial dan jangka waktu perlindungan tergantung pada berapa lama rahasia tersebut disimpan.

1.6. Mengenali Hingga Memilih Peluang Usaha yang Tepat

Memilih usaha yang tepat untuk keadaan kita sebenarnya tidak terlalu sulit. Kita bisa memilih usaha yang sesuai dengan kondisi lingkungan kita sendiri. Seperti lingkungan keluarga, lingkungan kantor atau lingkungan kompleks perumahan, kampus atau di tempat lain.

Kita tidak perlu berusaha terlalu keras. Ini cukup mendasar tetapi prospeknya bagus. Caranya adalah dengan menilai lingkungan sekitar kita. Salah satu alat untuk mengukur segala sesuatu yang dapat dan tidak dapat dilakukan oleh wirausahawan sebagai penilaian awal dan memberikan informasi penting melalui analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman yang lebih dikenal dengan Analisis SWOT. Inilah cara mudah untuk mencapai **analisis SWOT**

- a. Kami mengkaji kekuatan seperti lokasi, sumber bahan baku yang mudah didapat, mudah diakses oleh konsumen atau pelanggan, dan kekuatan lain yang bisa dimanfaatkan. Contoh: Lokasi di dekat kampus atau pusat perbelanjaan bisa ditingkatkan menjadi *guest house*, warnet, rental komputer dan lainnya.
- b. Kami menyadari kelemahan kami, sehingga kami tidak memaksakan diri untuk membuat kesepakatan yang sebenarnya tidak layak karena kami memiliki beberapa kekurangan. Contoh: Anda tidak boleh memulai bisnis persewaan komputer, tetapi Anda tidak memiliki keterampilan komputer.
- c. Melihat peluang yang bisa dimanfaatkan dan keuntungan yang muncul. Contoh Membuka tempat fotokopi di lingkungan dekat

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

kampus, membuka kantin di lingkungan perkantoran, dan lain-lain.

- d. Mendeteksi ancaman perusahaan yang berisiko tinggi, berumur pendek, dan tidak dapat dihitung. Bahkan jika pesaing kita memiliki keterampilan yang lebih baik dari kita. Contoh: Investasi ekuitas di mana kita tidak memiliki cukup informasi tentangnya atau beroperasi di pasar dengan terlalu banyak pemain.

Di bawah ini adalah daftar sumber ide yang dapat memberikan gagasan awal atau pemikiran awal untuk menentukan usaha apa yang hendak dijalankan:

- Lihat barang-barang di sekeliling dan yang sedang kita gunakan
- Rasakan apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh diri
- *Browsing* Internet yang menyediakan informasi bisnis
- Baca buku yang berkaitan dengan kewirausahaan
- Baca koran, majalah, atau tabloid yang berisikan peluang usaha
- Baca perpustakaan umum, perpustakaan sekolah atau kampus
- Kunjungi teman, kenalan, atau sahabat
- Kunjungi bursa efek, amati tren kapital dan peluang lainnya
- Ikuti kursus kewirausahaan
- Temani pengacara atau konsultan ketika bertemu kliennya
- Dapatkan informasi dan buku-buku dari kedutaan besar
- Kunjungi pusat-pusat inkubator bisnis
- Kunjungi pusat-pusat perbelanjaan dan restoran waralaba.
- Kunjungi penemuan baru, pameran dagang, dan pameran-pameran lainnya
- Kunjungi perusahaan pesaing
- Kenali konsumen atau pelanggan potensial
- Kenali agen, distributor, atau pedagang besar
- Lakukan hobi dan wisata
- Kenali broker paten dan jasa informasi produk lisensi
- Kunjungi lembaga penelitian dan universitas

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

- Ikuti seminar, forum diskusi, lokakarya, atau simposium
- Kunjungi asosiasi dagang dan bisnis
- Masuk sebagai anggota partal tertentu
- Ikuti pertemuan alumni
- Ikuti kebijakan dan keadaan ekonomi negara.
- Dan masih banyak lagi

Untuk mengubah ide potensial menjadi peluang bisnis nyata, pengusaha harus siap untuk terus mengevaluasi peluang. Proses menyaring ide atau gagasan disebut proses penyaringan. Ini adalah cara terbaik untuk mengubah ide potensial menjadi barang dan jasa nyata. Ada banyak cara untuk melihat peluang yang muncul di sekitar kita. Selain ada kebutuhan dan keinginan, ada juga peluang yang bisa kita manfaatkan, misalnya:

- a. Mengidentifikasi kebutuhan pemasaran. Bisnis berkembang karena ada permintaan, dan banyak usaha kecil ada karena ada kebutuhan pasar yang tidak terpenuhi. Misalnya menyasar pasar anak muda atau ABG seperti kosmetik, handphone dengan fitur menarik dan pod yang terjangkau, factory outlet atau membidik pasar yang konsumennya sibuk dan menghemat banyak waktu saat berbelanja dengan membuat website atau delivery e-commerce.
- b. Mengembangkan produk yang sudah ada di pasaran. Gagasan di balik kesempatan ini bukan untuk menjadi yang pertama tetapi untuk menjadi yang terbaik. Sebelum ada Pisang Pontianak, sekarang sudah ada turunannya seperti P-Man; atau produk yang melengkapi produk yang sudah ada, seperti Catering dan jasa antar jemput di lembaga pendidikan, jasa penitipan anak di perkantoran, dll.
- c. Mengintegrasikan perusahaan yang sudah ada. Usaha ini merupakan usaha terpadu seperti guest house yang dipadukan dengan laundry dan catering. Inisiatif pemasaran terpadu untuk media cetak, televisi dan radio, dll.
- d. Identifikasi tren yang muncul. Produk-produk seperti kamera digital, ponsel, komputer, tetapi juga produk fesyen dan gaya

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

rambut, produk ini berkembang sangat cepat di pasaran karena didorong oleh perkembangan teknologi dan karena selera pelanggan yang terus berubah.

- e. Waspadaai semua peluang yang mungkin tampak sepele pada awalnya, namun ternyata menjadi bisnis yang luar biasa jika ditekuni dengan baik.
- f. Penggunaan pengaturan default baru (non-default)/ asumsi-asumsi yang baru. Contoh: Ada banyak tempat seperti Hotel atau restoran yang sebelumnya tidak memiliki taman bermain, tetapi jika dipasang nanti pasti akan lebih banyak pengunjung, karena pengunjungnya tidak hanya orang tua atau anak muda, tetapi juga anak-anak di bawah 2 tahun.

Melihat sumber ide bisnis yang sangat banyak, tidak mungkin kita dapat melaksanakan seluruhnya. Kita dibatasi oleh sumber daya yang terbatas, sehingga kita harus memilih ide atau gagasan yang cukup layak untuk dikerjakan.

Beberapa langkah untuk mengenali dan memilih peluang bisnis yang tepat antara lain:

1. Tentukan Tujuan Besar yang Hendak Dicapai
Sangat penting bagi pengusaha baru untuk menetapkan tujuan dan arah perusahaan. Kemudian mereka harus segera melakukan tindakan nyata dengan penuh motivasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Itulah sebabnya para pengusaha baru harus mampu mengukuhkan niat tersebut dalam hati, dalam pikiran, dan tentunya dalam tulisan.
2. Buat Daftar Ide Usaha
Buatlah daftar sebanyak mungkin ide yang dapat Anda pikirkan. Kita dapat menggunakan pikiran kita untuk memvisualisasikan apapun sehingga kita dapat selalu mengingatnya. Pikiran membantu otak kita menemukan dan menyimpan ide dengan benar.
3. Nilai Kemampuan Pribadi

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Pikirkan tentang semua keterampilan, kekuatan, dan kualitas yang telah Anda pelajari untuk menjadi sukses dalam bisnis Anda. Jelajahi dan tunjukkan semua kekuatan Anda dan jangan pernah mengingatkan diri sendiri atau memikirkan kelemahan Anda. Terkadang banyak orang memiliki ide-ide hebat, tetapi tidak dapat diimplementasikan dengan cepat dan akurat karena mereka sendiri tidak tahu bagaimana menerapkan ide-ide hebat tersebut.

4. Pilih Kriteria

Buat tabel kriteria bisnis yang diperlukan termasuk, misalnya, jumlah modal yang dibutuhkan, persyaratan pendapatan tahunan, industri yang diinginkan, penggantian, lingkungan yang diinginkan, interaksi dengan vendor pengembangan pribadi, ukuran perusahaan dan jumlah karyawan, jam operasi, istirahat, dan waktu liburan, tingkat dukungan dari orang-orang terdekat Anda, tingkat pertumbuhan yang diinginkan, lokasi, proyeksi jumlah dan jenis konsumen atau pangsa pasar dan waktu yang dibutuhkan untuk mencapai lokasi atau tempat usaha.

Kemudian, untuk setiap pertanyaan yang Anda jawab, beri peringkat seberapa penting menurut Anda. Preferensi pribadi ini sangat penting untuk memilih usaha yang tepat. Selanjutnya, peringkatkan faktor-faktor pemilihan usaha menurut skala kepentingannya misalnya dari satu sampai lima, dimana satu menunjukkan bahwa faktor tersebut tidak penting dan lima menunjukkan bahwa faktor tersebut sangat penting.

5. Membandingkan dan dapatkan saran dari pengusaha, konsultan, atau mentor

Tujuan dari langkah ini adalah untuk menerima saran dan umpan balik dari pengalaman mereka, sehingga kami tidak memilih ide bisnis hanya karena keinginan dan meminimalkan kesalahan yang disebabkan oleh percobaan dan kesalahan selanjutnya dalam pengelolaan bisnis. Benchmarking dengan perusahaan serupa sangat membantu dalam menemukan usaha lain. Anda akan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

memiliki gambaran tentang berapa banyak modal yang dibutuhkan. Hambatan dan peluang dibandingkan dengan perusahaan serupa yang sudah ada di pasar.

6. Nilai Keadaan Bisnis Saat Ini dan Masa Mendatang melalui Riset Penilaian selanjutnya adalah apakah usaha dapat bertahan. Salah satu pendekatannya adalah melalui penelitian lapangan. Berbagai faktor dapat dianalisis dan dijadikan dasar untuk menjalankan bisnis secara nyata, seperti: Profitabilitas, pola pertumbuhan, dan alasan pemilik memilih industri ini. Jangan hanya melihat prospek bisnis dari "luar" tanpa mengetahui terlebih dahulu kondisi bisnis riil di lapangan. Karena perusahaan yang tampak menguntungkan bagi orang lain belum tentu menguntungkan jika Anda tahu lebih banyak tentang mereka.

Sebaliknya, perusahaan yang terlihat biasa-biasa saja dari "luar" bisa menjadi perusahaan yang menguntungkan dengan prospek masa depan jika Anda mengetahuinya. Tanyakan mengapa mereka senang atau apakah mereka menyesal bergabung dengan usaha tersebut.

7. Tetapkan Pilihan

Pada bagian ini, Anda harus memilih salah satu ide yang telah Anda cantumkan dan tentu saja memilihnya berdasarkan tingkat keberhasilan tertinggi dan risiko kegagalan terendah.

1.7. Cara Memulai Bisnis

Cara-cara yang dapat dilakukan oleh seseorang untuk memulai bisnis (usaha), baik itu dilakukannya sendiri maupun bersama teman-teman, adalah sebagai berikut:

1. Memulai Bisnis Baru

Memulai bisnis baru atau bisnis baru adalah penciptaan dan pendirian bisnis dengan menggunakan modal, ide, organisasi, dan manajemen yang diciptakan sendiri. Anda dapat mengatur tiga jenis bisnis yaitu:

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

- a. Perusahaan milik sendiri (sole proprietorship), yaitu bentuk usaha yang dimiliki dan dikelola sendiri.
 - b. Persekutuan (partnership), yaitu kerja sama antara dua orang atau lebih.
 - c. Perusahaan berbadan hukum (corporation), yaitu perusahaan yang didirikan atas dasar badan usaha dengan modal berupa saham.
2. Membeli Bisnis yang Sudah Ada
Pilihan lainnya adalah membeli bisnis yang sudah ada. Ini memanfaatkan pelanggan yang sudah ada tanpa meningkatkan persaingan. Pendapatan dihasilkan lebih cepat dan pembiayaan lebih mudah, tetapi biayanya lebih mahal untuk membeli bisnis yang sudah ada.
 3. Mengembangkan Bisnis yang Sudah Ada
Pilihan ini karena pengusaha tersebut membangun usaha yang sudah ada, baik berupa badan atau cabang baru, maupun dengan menambah kapasitas usaha yang lebih besar. Biasanya opsi ini terjadi pada bisnis keluarga. Nilai-nilai yang ditanamkan dalam keluarga juga dapat mendukung atau mempengaruhi jalannya perusahaan, biasanya berorientasi untuk mendukung kemanusiaan, bersifat jangka panjang dan lebih menekankan pada kualitas.
 4. Memilih usaha franchise
Franchise adalah bentuk kerjasama antara franchisor dan *franchisee* melalui pembuatan kontrak penjualan untuk hak monopoli untuk melakukan bisnis (*franchise*). Kolaborasi ini biasanya mencakup dukungan awal seperti pemilihan lokasi, rencana konstruksi, pengadaan peralatan, model alur kerja, kepegawaian, akuntansi, pembukuan dan akuntansi, konsultasi, standarisasi, periklanan, kontrol kualitas, penelitian, nasihat hukum, dan sumber modal.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Di bawah ini beberapa kiat memilih bisnis waralaba:

1. Kumpulkan semua informasi tentang bisnis waralaba saat ini. Informasi ini dapat diperoleh dari jurnal keuangan dan bisnis, direktori khusus waralaba dan asosiasi yang sudah ada seperti Asosiasi Waralaba Indonesia (AFI) dan Asosiasi Waralaba dan Perizinan Indonesia (WALI).
2. Pilih jenis waralaba dengan potensi pertumbuhan tinggi dan rekam jejak yang terbukti di semua bidang. Anda bisa mendapatkan informasi ini dari beberapa publikasi keuangan. Jika perlu, tanyakan langsung ke asosiasi atau konsultan waralaba tertentu.
3. Sebaiknya pilih *franchise* berdasarkan kemampuan finansial, minat, dan keahlian Anda. Jika seseorang menyukai usaha, dia akan bekerja dengan riang dan gembira. Jangan memilih franchise yang bisnisnya tidak dikenal dan dipahami.
4. Memastikan proses bisnis franchise dapat dialihkan dengan baik kepada *franchisee*. Perhatikan bagaimana standardisasi diterapkan agar kualitas produk dan layanan konsisten di seluruh. Ini penting karena *franchisor* menjualnya. Konsumen atau pelanggan juga membeli produk karena adanya kesamaan standar kualitas dan pelayanan yang ditawarkan.
5. Jangan cepat percaya dengan angka-angka keuangan yang disodorkan oleh pewaralaba. Perhatikan asumsi-asumsi yang mendasari perhitungan tersebut, khususnya mengenai asumsi jumlah pelanggan dan pertumbuhan penjualan. Perhatikan juga modal awal yang harus dikeluarkan. Semakin tinggi modal awal yang dibutuhkan, semakin menuntut penjualan dan keuntungan yang tinggi sehingga risiko akan semakin besar. Tanyakan juga mengenai berapa lama investasi kita akan kembali. Semakin cepat investasi dijanjikan akan kembali, kita harus semakin ragu dan kritis. Pertanyaan penting lainnya adalah adakah yang pernah gagal dalam membeli usaha waralaba ini? Berapa banyak? Berapa persen tingkat kesuksesannya? Jadi bersikaplah kritis dan tanyakan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

jika ada hal yang meragukan kepada pewaralaba. Jangan membayar dan menandatangani kontrak sebelum semua pertanyaan dijawab dengan meyakinkan.

6. Lakukan observasi dan riset di area tempat penjualan pilihan kami. Tanyakan kepada pelanggan, pelayan, dan, jika mungkin, temui langsung *franchisee*. Bandingkan angka aktual ini dengan angka dalam proposal yang kami terima dari pewaralaba.
7. Bagi yang berminat waralaba dengan modal terbatas: Banyak perusahaan waralaba lokal yang masih kecil atau bahkan belum mengenalkan sistem waralaba. Ketika bisnis waralaba masih kecil atau baru memulai bisnis waralaba, biasanya persyaratan untuk lebih ringan terpenuhi. Biasanya mereka hanya mensyaratkan calon pewaralaba berbagi persentase tertentu dari hasil penjualan. Bahkan setoran pertama hanya jutaan rupiah. Pemilik waralaba tentu saja bertanggung jawab atas tempat dan semua perlengkapannya.
8. Memang, bagi kita yang jeli dalam berbisnis, banyak peluang bisnis yang bisa dikembangkan melalui waralaba. Kita bisa mengamankan pengusaha yang sudah sukses dan sukses serta memiliki prospek bisnis yang bagus. Mungkin kita bahkan bisa menjadi tim pendiri dan pemasaran inisiatif waralaba baru. Setidaknya untuk perusahaan ini kita bisa membuka kantor atau cabang dengan persyaratan yang sangat rendah.

1.8. Pemasaran

Kurangnya pemahaman para pengusaha akan pentingnya pemasaran mengakibatkan tidak adanya upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kualitas pemasarannya. Pemilik usaha kecil berasumsi bahwa peningkatan biaya *overhead* meningkatkan efisiensi atau perputaran, sedangkan peningkatan biaya pemasaran menyebabkan keuntungan yang tidak jelas. Oleh karena itu, perlu disampaikan pengertian bahwa biaya pemasaran, serta pembelian peralatan atau pembelian pabrik, harus dianggap sebagai

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

investasi, yaitu pengeluaran yang ditujukan untuk keuntungan jangka panjang.

Pemasaran bukan hanya tentang menjual, mengiklankan, atau menampilkan produk di jendela, ini adalah proses lengkap yang melibatkan penawaran barang atau jasa yang tepat pada waktu dan tempat yang tepat. Kondisi ini menguntungkan kedua belah pihak. Konsumen menerima barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya, sedangkan produsen mendapatkan keuntungan dari barang/jasa yang dijualnya. Semakin besar keuntungan yang dapat dinikmati penjual dan pembeli, semakin sering para pihak melakukan transaksi.

Pemasaran dimulai dengan kebutuhan pembeli yang belum terpenuhi mengenai barang, harga, kualitas, dll. Dalam konsep pemasaran, Anda membuat atau menjual suatu barang ketika Anda melihat dan mengetahui bahwa seseorang membutuhkan barang tersebut.

Usaha pemasaran Anda bisa dikatakan berhasil ketika Anda sudah menghasilkan dua hal berikut ini:

1. Pembeli Melakukan Pembelian Ulang

Dengan memberikan kepuasan terhadap konsumen biasanya menimbulkan dorongan pembeli untuk datang kembali dengan melakukan pembelian ulang. Kepuasan pembeli dapat terjadi dan dirasakan mulai dari kedatangannya ke lokasi usaha Anda hingga mereka menggunakan barang yang telah dibelinya dan merasa mendapatkan nilai-nilai tertentu sesuai harapannya.

2. Pembeli Merekomendasikan Produk ke Orang Lain

Dari nilai yang didapatkan oleh pelanggan atau konsumen sebelumnya di mana mereka merasa puas dan bangga menggunakan produk tersebut, biasanya membuat seseorang untuk bercerita dan berani merekomendasikan kepada teman, sahabat, kenalan, atau keluarganya agar membeli produk yang pernah atau sedang digunakannya.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Untuk mendapatkan hasil pemasaran yang sesuai, maka secara umum dapat dilakukan proses pemasaran sebagai berikut:

- a. Pengenalan Pasar pemasar mengetahui potensi pembeli dan mengetahui akan kebutuhannya. Dari situ kita akan menilai apakah kita sanggup memenuhi kebutuhan pembeli.
- b. Strategi Pemasaran merupakan kelanjutan dari pengenalan pasar, yang menyangkut strategi yang akan diterapkan dalam memasarkan barang atau jasa agar dapat diterima oleh pasar. Strategi ini dilakukan guna menjamin bahwa semua faktor yang terdapat dalam pemasaran telah sesuai satu sama lain.
- c. Bauran Pemasaran merupakan alat yang akan digunakan dalam menjalankan strategi yang telah dipilih (baik produk, harga, lokasi/tempat, maupun promosi) dan usaha-usaha lain dalam penyampaian nilai sehingga sesuai dengan keinginan pembeli yang akan dituju.
- d. Evaluasi Pemasaran dilakukan untuk melihat keberhasilan usaha-usaha pemasaran yang telah dilakukan, perlukah dilakukan perbaikan-perbaikan. Evaluasi ini dilakukan seiring dengan semakin dinamisnya kondisi pasar yang ditandai dengan selalu terjadinya perubahan yang mungkin tidak terpikirkan sebelumnya

1.9. Menyusun Rencana Pemasaran

Rencana pemasaran harus disusun secara sistematis, namun kualitasnya sangat bergantung pada pembuatnya, dan tentunya akan lebih baik jika pihak-pihak yang terlibat langsung dalam proses pemasaran dilibatkan di dalamnya. Rencana pemasaran yang disiapkan dapat membantu pengusaha untuk terus menyelaraskan bisnisnya untuk mencapai tujuan yang direncanakan. Selain itu, dapat membantu mengembangkan, meningkatkan dan menghasilkan ide-ide baru di bidang pemasaran, yang pada akhirnya meningkatkan penjualan perusahaan dalam jangka panjang. Rencana pemasaran dapat dibuat dengan mempertimbangkan hal-hal berikut :

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

1. Gambaran usaha yang sedang atau akan Anda jalankan mencakup:
 - a. Bidang yang dijalankan termasuk dalam industri apa?
 - b. Barang atau jasa apa yang ditawarkan?
 - c. Manfaat apa yang diperoleh dari barang atau jasa yang ditawarkan!
 - d. Siapa sasaran pembeli yang hendak dituju? Mulai dari usia, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, gaya hidup, status sosial, dan lain sebagainya.
2. Memosisikan produk, yaitu menentukan posisi produk di pasar seperti apa yang dapat menunjukkan perbedaan dibandingkan produk pesaing, karena itu harus memiliki keunikan sebagai pembeda (selling point), sekaligus menentukan posisi produk Anda berada di mana sebagaimana pemimpin pasar atau justru pengikut pasar.
3. Menetapkan visi dan misi yang harus dibuat sesederhana mungkin, sehingga memberikan kesan mendalam dan selalu diingat konsumen. Misi yang dibuat tersebut dapat pula dijadikan moto perusahaan. Buatlah kalimat yang singkat dan mudah dipahami serta menjanjikan sesuatu. Ingat bahwa moto dapat diganti, ditambahkan, atau dikurangi kata-katanya apabila sudah tidak sesuai lagi dengan apa yang diharapkan.
4. Menentukan jangka waktu pemasaran dan tujuan pemasaran, bila perlu tulislah tujuan tersebut dengan baik dan pasang di mana orang mudah untuk melihatnya.
5. Melakukan analisis SWOT, yaitu menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dengan memberikan jalan keluar pada setiap kelemahan dan ancaman yang dimiliki,
6. Memilih strategi yang tepat disesuaikan dengan hasil analisis SWOT yang telah dilakukan sebelumnya, dan berikan alasan yang kuat mengapa strategi tersebut yang dipilih.
7. Menetapkan alat pemasaran, mulai dari menentukan sifat fisik produk termasuk strategi bauran produk, syarat-syarat penentuan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

lokasi, metode distribusi yang digunakan, taktik penentuan harga yang digunakan, metode dan alat promosi yang digunakan, hingga teknik apa saja yang dilakukan dalam melakukan penjualan.

8. Membuat bagan rencana pelaksanaan pemasaran yang mencakup jenis kegiatan, waktu pelaksanaan, penanggung jawab, tempat pelaksanaan, tujuan yang akan dicapai, dan biaya yang diperlukan untuk melaksanakan rencana tersebut.
9. Menentukan ukuran keberhasilannya, sehingga dapat memudahkan sewaktu melakukan evaluasi, dan menentukan pula alat ukur evaluasi yang dapat digunakan agar semuanya terukur secara tepat dan sekaligus dapat memperbaiki setiap kesalahan yang terjadi.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Contoh Kasus 1

Soal

Seorang pengusaha muda sedang merintis usaha di bidang kuliner, usaha dimulai dari dapur pribadi, dia ingin usahanya dikenal dan berkembang menjadi usaha kecil menengah dengan menerima pesanan dalam jumlah yang cukup banyak. Namun dia belum memiliki kemampuan dari segi promosi dan pemasaran yang baik. Jika Anda adalah pengusaha tersebut, Langkah apa yang akan anda lakukan agar usaha kuliner yang anda rintis dapat berkembang menjadi usaha yang lebih besar?

Pembahasan:

Sebagai pengusaha muda yang baru merintis usaha, ia harus banyak belajar, belajar teknik fotografi produk, belajar membuat brosur bisnis, cara menggunakan media sosial yang baik untuk pemasaran dan hal-hal lain yang bisa didapatkan secara gratis melalui berbagai jejaring sosial media dan kursus berbayar.

Meminta saran atau rekomendasi pembeli juga berguna dalam segala hal untuk meningkatkan produk, dan testimonial itu sendiri berguna sebagai alat promosi yang dapat Anda bagikan di berbagai media sosial. Review yang baik mendorong konsumen untuk mencoba produk yang kita jual. Jika pembeli merekomendasikan produk kita bahkan membelinya lagi, berarti produk kita diterima pasar.

Jika kita memiliki pasar sendiri, jangan lupa untuk melakukan promosi kecil-kecilan berupa diskon, gratis ongkos kirim bahkan beberapa hadiah untuk meningkatkan permintaan produk kita dan tentunya menarik calon pembeli baru yang dengan senang hati akan berpartisipasi dalam apa. kami mengadakan program donasi.

Masih banyak cara lain untuk beriklan, seperti pembayaran program, beriklan di berbagai media, mengikuti bazaar dan lain-lain, yang tentunya harus disesuaikan dengan budget iklan yang tersedia. Selain dari sisi periklanan juga tidak kalah pentingnya untuk selalu memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan agar pelanggan selalu merasa nyaman dan merasa dilayani dengan baik dengan sepenuh hati.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Soal Latihan 1

1. Sebutkan beberapa peluang sebagai keuntungan yang memberikan dorongan kuat seseorang untuk berwirausaha?
2. Mengapa sikap kepemimpinan menjadi salah satu ciri seorang wirausahawan?
3. Apa yang dapat menjadi penghambat dalam kreativitas seorang wirausahawan?
4. Bagaimana cara meningkatkan kreatifitas dalam menjalankan sebuah usaha?
5. Apa peran wirausahawan dalam perekonomian?

BAB 2

AKUNTANSI BIAYA

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami Akuntansi Biaya Secara Umum

2.1. Akuntansi Biaya Secara Umum

Sistem akuntansi biaya adalah jaringan atau metode untuk mengumpulkan dan menyajikan laporan biaya di perusahaan manufaktur. Sistem ini mencakup faktor-faktor seperti metode penetapan biaya (biaya penuh atau biaya variabel), sistem biaya standar atau historis, dan proses produksi berbasis pesanan atau proses.

Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang atau jasa pada periode yang bersangkutan. Dengan kata lain, biaya produksi adalah biaya untuk mengubah produk jadi menjadi produk yang siap dijual. (Mulyadi, 2015:16) Tujuan Penetapan Harga Pokok Produksi Mulyadi (2015:65) terdiri dari penentuan harga jual produk, pemantauan realisasi harga pokok produksi, perhitungan keuntungan dan kerugian musiman, serta penentuan biaya penyimpanan produk jadi dan sisanya. Komponen biaya produksi seperti biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya produksi.

Metode biaya yang digunakan mengacu pada cara perusahaan mengalokasikan biaya produksi ke produk jasa yang dihasilkannya. Sistem penetapan biaya standar menggunakan dua metode umum: akuntansi biaya penuh dan biaya variabel. Harga penuh menurut Mulyadi (2012:18) *Full costing* adalah metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan seluruh komponen biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya produksi, baik variabel maupun tetap, dan biaya non produksi (biaya pemasaran), administrasi dan umum. Biaya variabel menurut Mulyadi (2012:20) Biaya variabel adalah metode

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan harga pokok produksi yang bersifat variabel seperti, biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Biaya bahan baku adalah biaya bahan utama yang digunakan dalam proses produksi, yang kemudian diolah menjadi produk. Biaya tenaga kerja adalah upaya fisik atau mental yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. Tenaga kerja langsung berarti semua pekerjaan yang berhubungan langsung dengan pembuatan produk jadi. Biaya *overhead* pabrik adalah biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang dikeluarkan oleh pabrik, termasuk kumpulan akun lain-lain yang timbul dari operasi pabrik.

Beberapa dokumen digunakan untuk akuntansi biaya, seperti seperti surat order produksi, daftar kebutuhan bahan, daftar kegiatan produksi, bukti permintaan dan pengeluaran barang gudang, kartu jam kerja, laporan produk selesai, bukti memorial, bukti kas keluar, jurnal pemakaian bahan baku, register bukti kas keluar, jurnal umum, kartu harga pokok produk, dan kartu biaya.

Manfaat informasi biaya dalam perencanaan, pemantauan, pengukuran pendapatan dan pengambilan keputusan. Perencanaan sebagai pra-definisi kegiatan yang akan dilakukan di kemudian hari. Pengawasan yaitu perbandingan dan evaluasi terus-menerus untuk mengetahui seberapa jauh kemajuan perusahaan. Pengukuran pendapatan adalah pengumpulan dan alokasi data pengeluaran yang diperlukan untuk menyiapkan laporan keuangan perusahaan dan menentukan pendapatan periodik. Dan keputusan bisnis adalah keputusan di antara peluang atau alternatif keputusan strategis utama bagi perusahaan.

Kegiatan yang berkaitan dengan sistem akuntansi biaya meliputi, misalnya, penjualan, produksi, perencanaan dan pengendalian produksi, penyimpanan/ gudang dan akuntansi biaya. Fungsi penjualan menerima pesanan pelanggan dan meneruskannya ke fungsi produksi. Fungsi produksi bertanggung jawab untuk menempatkan pesanan produksi dan melakukan produksi sesuai dengan pesanan. Fungsi perencanaan dan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

pengendalian produksi mendukung perencanaan dan pengendalian proses produksi. Fungsi penyimpanan bertanggung jawab untuk memproses permintaan layanan untuk bahan dan produk yang disimpan. Konsumsi sumber daya yang digunakan dalam produksi dicatat dalam akuntansi biaya. Biaya berbeda dengan beban. Biaya adalah manfaat yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, sedangkan beban adalah biaya yang telah memberikan suatu manfaat dan sekarang telah berakhir

Sistem akuntansi biaya mencakup jaringan prosedur yang membentuk sistem, seperti: Prosedur order produksi, prosedur permintaan dan pengeluaran barang gudang, prosedur pengembalian barang gudang, prosedur pencatatan beban tenaga kerja langsung, prosedur produk selesai dan pembebanan biaya overhead pabrik.

2.1.1. Tujuan Akuntansi Biaya

1. Sebagai penentuan HPP yaitu mencatat, menggolongkan dan meringkas biaya pembuatan produk.
2. Menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen.
3. Sebagai perencanaan bisnis yang berkaitan dengan penghasilan dan biaya, perencanaan akan memudahkan dalam pengendalian biaya.
4. Membandingkan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satuan produk dengan biaya yang sesungguhnya terjadi.
5. Memperkenalkan berbagai metode yang dapat dipilih sesuai dengan kepentingan yang diperlukan dengan hasil yang efektif dan efisien.
6. Sebagai alat manajemen dalam mengawasi dan merekam transaksi biaya secara sistematis dan menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya.
7. Untuk mengetahui perhitungan laba perusahaan pada periode tertentu.
8. Menghitung dan menganalisis terjadinya ketidakefektifan dan ketidakefisienan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2.1.2. Fungsi Akuntansi Biaya

1. Melakukan perhitungan dan pelaporan biaya (harga) pokok suatu produk.
2. Memperinci biaya (harga) pokok produk pada segenap unsurnya.
3. Memberikan informasi dasar untuk membuat perencanaan biaya dan beban.
4. Memberikan data bagi proses penyusunan anggaran.
5. Memberikan informasi biaya bagi manajemen guna dipakai di dalam pengendalian manajemen.

2.2. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual, atau harga perolehan barang yang dijual, (Sujarweni, 2016). Pada dasarnya, harga pokok penjualan (CGS) adalah jumlah persediaan awal dan harga pokok pembelian dikurangi jumlah persediaan akhir untuk periode tertentu. Harga pokok penjualan (HPP) mencakup semua biaya tenaga kerja dan material langsung serta biaya insidental lainnya. Menurut Sujarwen (2016), tujuan penetapan harga pokok penjualan harus menjadi acuan untuk menentukan harga jual dan menentukan tingkat pengembalian/ laba yang diinginkan.

$$\text{Harga pokok penjualan} = \text{Persediaan awal} + \text{Pembelian bersih} - \text{Persediaan Akhir}$$

1. Persediaan Awal Barang. Persediaan awal barang merupakan segala persediaan barang yang terdapat di awal tahun buku berjalan atau saldo yang dimiliki perusahaan pada laporan neraca tahun sebelumnya.
2. Persediaan Akhir Barang (*End Inventory*). Persediaan akhir barang merupakan persediaan barang-barang pada akhir suatu periode tertentu atau tahun buku berjalan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3. Pembelian Bersih. Pembelian bersih merupakan segala biaya yang mencakup pembelian barang untuk produksi, baik biaya bahan baku maupun biaya bahan pelengkap. Elemen pembelian bersih yang dimaksudkan terdiri dari pembelian, biaya angkut pembelian, retur pembelian dan pengurangan harga, serta potongan pembelian.

2.3. Implementasi harga pokok produksi dan harga pokok penjualan

Implementasi berarti mengambil tindakan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam keputusan. Tujuan dari tindakan ini adalah untuk mengubah keputusan ini menjadi pola tindakan dan menghasilkan perubahan yang lebih besar atau lebih kecil dengan cara yang telah diputuskan sebelumnya. Implementasi pada hakekatnya adalah tentang memahami apa yang harus terjadi setelah program dilaksanakan. Implementasi berarti pelaksanaan keputusan mendasar, yang terdiri dari langkah-langkah berikut (Mulyadi, 2015:12):

1. Tahapan pengesahan peraturan.
2. Pelaksanaan keputusan oleh instansi pelaksana.
3. Kesiadaan kelompok sasaran untuk menjalankan keputusan.
4. Dampak nyata keputusan baik yang dikehendaki maupun tidak.
5. Dampak keputusan sebagaimana yang diharapkan instansi pelaksana.
6. Upaya perbaikan atas kebijakan atau peraturan

Dengan beberapa tahap implementasi tersebut nantinya menjadi sebuah dasar oleh UMKM dalam menentukan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan sehingga keputusan yang di ambil akan memaksimalkan hasil dan selaras dengan tujuan usaha.

2.4. Penerapan Akuntansi Biaya pada UMKM

Studi kasus : Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat hubungan positif antara modal dan pendapatan. Artinya, ketika pendapatan melebihi pengeluaran, jumlah modal dan kekayaan meningkat. UKM diharapkan terus meningkatkan pendapatannya. Modal dapat dibangkitkan secara internal (ekuitas) atau eksternal (pinjaman).

Namun, ada juga hubungan negatif antara modal dan pendapatan. Ini berarti bahwa ketika modal dikeluarkan, pengembaliannya berkurang. Oleh karena itu, belanja modal harus diseimbangkan dengan baik agar pendapatan tidak terpengaruh.

Biaya produksi berhubungan positif dengan pendapatan. Peningkatan biaya produksi secara langsung mempengaruhi pertumbuhan pendapatan, terutama ketika permintaan barang atau jasa yang dihasilkan meningkat. Namun perlu diperhatikan bahwa peningkatan biaya produksi tanpa peningkatan permintaan dapat mempengaruhi modal. Hasil kajian menunjukkan bahwa modal dan biaya produksi secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM. Saat membuat keputusan tentang modal dan biaya produksi, UMKM harus mempertimbangkan permintaan konsumen. Penyelesaian biaya produksi dan permintaan mempengaruhi pertumbuhan penjualan. Oleh karena itu, penggunaan modal dan pengeluaran untuk biaya produksi harus seimbang dengan baik agar perusahaan dapat menghasilkan penjualan sebanyak-banyaknya.

Investasi modal dan biaya produksi memiliki dampak yang signifikan terhadap pendapatan. Oleh karena itu, para pelaku UMKM harus mempertimbangkan faktor-faktor tersebut dengan cermat untuk mengembangkan usahanya.

2.5. Hubungan antara UMKM dan Akuntansi

Akuntansi adalah suatu proses sistematis dalam menciptakan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk menciptakan informasi keuangan yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan bagi para pemakainya. Selama UKM terus menggunakan uang sebagai alat tukar,

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

UKM akan membutuhkan akuntansi. Akuntansi membawa manfaat bagi UKM, antara lain:

1. UMKM dapat mengetahui kinerja perusahaan.
2. UMKM dapat mengetahui, memilah, dan membedakan harta perusahaan dan harta pemilik.
3. UMKM dapat mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya.
4. UMKM dapat membuat anggaran yang tepat.
5. UMKM dapat menghitung pajak.
6. UMKM dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu

Penggunaan informasi akuntansi mempengaruhi keberhasilan UKM. UKM harus menyadari bahwa akuntansi biaya penting untuk bisnis mereka. Dengan bantuan pembukuan, pertumbuhan laba dapat direncanakan. Dengan keuntungan yang meningkat, perkembangan UKM meningkat.

Tujuan penetapan biaya, seperti biaya produksi, tidak hanya untuk menentukan harga jual aktual agar lebih kompetitif dengan usaha kecil lainnya, tetapi juga untuk menentukan harga pokok produksi untuk mencari cara. Kurangi biaya dengan mengidentifikasi biaya mana yang dapat dikurangi untuk mengurangi harga pokok penjualan. Banyak UKM yang tidak memahami komponen perhitungan biaya produksi sehingga biaya produksi tidak merata sebagaimana mestinya. Kesalahan dalam menentukan biaya produksi akan mengakibatkan harga tetap terlalu tinggi atau terlalu rendah.

Namun, UKM menghadapi keterbatasan dalam menghitung biaya, seperti: Ketidaktahuan istilah akuntansi biaya, keterampilan komputer yang terbatas, kesulitan dalam mengalokasikan biaya produksi, kesulitan dalam mengalokasikan biaya produksi, dan kesulitan dalam memisahkan keuntungan dan penjualan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Soal Latihan 2

1. Bagaimana hubungan UMKM dengan akuntansi?
2. Apa yang dimaksud Harga Pokok Penjualan?
3. Apa yang dimaksud dengan system akuntansi Biaya?
4. Seberapa erat keterkaitan perhitungan biaya dengan perolehan laba usaha?
5. Apa manfaat akuntansi bagi para pelaku UMKM?

BAB 3

USAHA KECIL MIKRO DAN MENENGAH

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami Usaha Kecil Mikro dan Menengah

3.1. Definisi UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah, biasa disebut UMKM, adalah kelompok perusahaan, biasanya dikelola oleh perorangan atau badan usaha, yang kriterianya diatur oleh Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Pada tahun 2020, jumlah UKM di Indonesia mencapai lebih dari 64 juta unit.

Menurut UUD 1945 yang disahkan TAP MPR NO.XVI/MPR-RI/1998, yang menyangkut ekonomi politik dalam rangka demokrasi ekonomi, usaha mikro, kecil, dan menengah harus ditetapkan sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari perekonomian nasional, yang merupakan posisi, peran, dan peluang yang strategis untuk mewujudkan tatanan perekonomian nasional yang lebih seimbang, maju, dan berkeadilan. Selain itu, pengertian UKM ditetapkan melalui UU No. 9 Tahun 1999 dan karena kondisi perkembangan yang semakin dinamis, diubah dalam Pasal 20 UU No. 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Pengertian UKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Contoh Usaha Kecil Usaha tani sebagai pemilik tanah perorangan yang memiliki tenaga kerja; Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya; Pengrajin industri makanan dan minuman, industri meubel kayu dan rotan, industri alat-alat rumah tangga, industri pakaian jadi dan industri kerajinan tangan; Peternakan ayam, itik dan perikanan; Koperasi berskala kecil.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.
5. Dunia Usaha adalah Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

3.1.1. KRITERIA UMKM

Ketentuan tentang usaha kecil yang berlaku selama ini perlu disesuaikan dengan kondisi masa kini, antara lain terkait dengan Badan usaha yang menjadi jati diri dari pelaku usaha. Undang-Undang UMKM secara normatif memberikan rumusan tentang:

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini (Pasal 1 butir 1).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud undang-undang ini (Pasal 1 butir 2).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini (Pasal 1 butir 3).
4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia (Pasal 1 butir 4).

Berdasarkan perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal, contohnya adalah pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise* merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan tranformasi menjadi Usaha Besar (UB).

3.2. Karakteristik UMKM

Karakteristik UKM adalah karakteristik atau kondisi aktual yang terkait dengan operasi dan perilaku para pengusaha yang terlibat dalam pengelolaan usahanya. Fitur ini memisahkan pedagang berdasarkan ukuran perdagangan mereka. Menurut Bank Dunia, UKM dapat diklasifikasikan menjadi tiga (tiga) jenis, yaitu: usaha mikro (10 karyawan); 2. Usaha Kecil (30 karyawan); dan 3. Perusahaan menengah (hingga 300 karyawan)

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: *“Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.”*

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Tabel 3.1. Karakteristik Usaha

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none">a. Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu – waktu dapat berubahb. Tempat Usahanya tidak selalu menetap, selalu dapat pindah tempatc. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipund. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usahae. SDM belum memiliki jiwa wirausaha yang memadaif. Tingkat pendidikan rata – rata relatif rendahg. Umumnya belum akses kepada perbankan, nmun sebagian sudah akses ke lembaga non bankh. Umumnya tidak memiliki ijin usaha Contoh : pedagang kaki lima atau pedagang pasar
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none">a. Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.b. Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.d. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.e. Sudah membuat neraca usaha.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

	<ul style="list-style-type: none"> f. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. g. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwira usaha. h. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal. i. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
<p>Usaha Menengah</p>	<ul style="list-style-type: none"> a. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, b. bagian pemasaran dan bagian produksi. c. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk <i>auditing</i> dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan. d. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan. e. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga. f. Sudah memiliki akses kepada sumber- sumber pendanaan perbankan. g. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.
	<p>Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan marmer buatan.</p>

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Tabel 3.2. Ukuran Usaha Berdasar Kriteria Aset dan Omset

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	> Rp50 juta – Rp500 juta	>Rp300 juta – Rp2,5 miliar
Usaha Menengah	>Rp500 juta – Rp10 miliar	>Rp2,5 miliar– Rp50 miliar
Usaha Besar	>Rp10 miliar	>Rp50 miliar

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain :

1. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
2. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
3. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Walaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
4. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
5. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

6. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk- produk yang dihasilkan sering apa adanya.

3.3. Ruang Lingkup UMKM

Ruang lingkup UMKM meliputi sektor manufaktur, agroindustri dan industri kreatif.

1. Sektor Manufaktur

Manufaktur adalah suatu cabang industri yang mengaplikasikan peralatan dan suatu medium proses untuk transformasi barang mentah menjadi bahan jadi untuk dijual.

Kata manufaktur berasal dari bahasa latin *manus factus* yang berarti “dibuat dengan tangan”. Manufaktur, dalam arti yang paling luas adalah proses mengubah bahan baku menjadi produk. Prosesnya adalah (1) perancangan produk, (2) pemilihan material, dan (3) tahap-tahap proses dimana produk tersebut dibuat.

Manufaktur pada umumnya adalah suatu aktivitas yang kompleks yang mengakibatkan berbagai variasi sumber daya dan aktivitas sebagai berikut:

- a. Perancangan produk – pembelian – pemasaran
- b. Mesin dan perkakas – *manufacturing* – penjualan
- c. Perancangan proses – *productioncontrol* – pengiriman
- d. Material – *support services* – *customer service*

Sri Mulyani, Menteri Keuangan Republik Indonesia, pernah menyatakan bahwa pada tahun 2010 pemerintah akan melakukan revitalisasi industri manufaktur.

2. Sektor Agroindustri

Agroindustri berasal dari kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Pada tahun 2004, ada sekitar tiga juta unit IKM (Industri Kecil Menengah) yang mampu menyerap lebih dari 12 juta tenaga kerja. Sementara itu, industri besar hanya Tujuh Ribu unit usaha.

Dari sektor pemerintah, Departemen Perindustrian (Deprind) akan memfokuskan pengembangan Industri Kecil dan Menengah (IKM) sektor agro atau industri yang berbasis hasil pertanian karena memiliki potensi yang paling besar dan mudah untuk dikembangkan diseluruh Indonesia.

Ada beberapa peluang yang mendukung berkembangnya sektor agroindustri, yakni:

- a. Jumlah penduduk Indonesia yang kini hampir 250 juta jiwa merupakan aset nasional dan sekaligus berpotensi menjadi konsumen produk agroindustri. Tingkat pendapatan masyarakat yang semakin meningkat merupakan kekuatan yang secara efektif akan meningkatkan permintaan produk pangan olahan.
- b. Berlangsungnya era perdagangan bebas berskala internasional telah semakin membuka kesempatan untuk mengembangkan pemasaran produk agroindustri.
- c. Penyelenggaraan otonomi daerah memberikan harapan baru akan munculnya prakarsa dan swakarsa daerah untuk menyelenggarakan pembangunan sesuai dengan program dan aspirasi wilayah yang spesifik dan berdaya saing. Faktor penting yang menarik minat para investor untuk mengembangkan agroindustri adalah peningkatan kerja pemerintah daerah dibarengi dengan stabilitas politik.
- d. Dari sisi suplai sumber daya, agroindustri masih memiliki bahan baku yang beragam, berlimpah dalam jumlah dan tersebar di seluruh tanah air
- e. Dalam proses produksinya, bahan baku agro industri tidak bergantung pada komponen impor. Sementara pada sisi hilir, produk agroindustri umumnya berorientasi untuk ekspor.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Agro industri merupakan sektor yang esensial dan memiliki kontribusi yang besar untuk mewujudkan sasaran-sasaran dan tujuan pembangunan ekonomi nasional, seperti pertumbuhan ekonomi (PDB), kesempatan kerja, peningkatan devisa negara, pembangunan ekonomi daerah, dan sebagainya

3. Sektor Industri Kreatif

Didefinisikan sebagai industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, ketrampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan dan lapangan pekerjaan dengan menghasilkan dan mengeksplotasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut. Sektor industri ekonomi kreatif meliputi 14 sub sektor, yakni periklanan; arsitektur; pasar barang seni; kerajinan; desain; busana; video, film, dan fotografi; permainan interaktif; musik; seni pertunjukan; penerbitan dan percetakan; layanan komputer dan peranti lunak; televisi dan radio; serta riset dan pengembangannya

3.4. Aspek Budaya dalam UMKM

Fenomena yang muncul dari kelompok masyarakat ini (UMKM) di masa krisis yaitu, mengaktifkan seperangkat simpul-simpul sosial-budaya sebagai strategi bertahan hidup (Rudiatin E & Ramadhan, A.I, 2018).

3.4.1 Asas Asas UMKM

1. Asas Kekeluargaan

Asas kekeluargaan merupakan asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan, kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan rakyat.

2. Asas Demokrasi Ekonomi

Asas ini merupakan pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk kesejahteraan rakyat.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3. Asas Kebersamaan

Asas kebersamaan merupakan asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatan untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat

4. Asas Efisiensi Berkeadilan

Asas efisiensi berkeadilan merupakan asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil, kondusif, dan berdaya asing.

5. Asas Berkelanjutan

Asas berkelanjutan merupakan asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang membentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri.

6. Asas Berwawasan Lingkungan

Asas berwawasan lingkungan merupakan asas yang dilakukan dengan tetap memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup

7. Asas Kemandirian

Asas kemandirian merupakan asas yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan, dan kemandirian UMKM.

8. Asas Keseimbangan Kemajuan

Asas keseimbangan kemajuan adalah asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional.

9. Asas Kesatuan Ekonomi Nasional

Asas kesatuan ekonomi nasional adalah asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3.4.2 Prinsip Pemberdayaan UMKM

Menurut BAB II Pasal 4 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, Prinsip Pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan prakarsa sendiri
2. Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.
3. Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM.
4. Peningkatan daya saing UMKM.
5. Penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

1. mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
2. menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
3. meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

3.5. Akuntansi UMKM

Definisi akuntansi dapat dilihat dari 2 (dua) sudut pandang (Ulfah, I.F, 2016), yaitu:

Fungsi dan Kegunaan

Akuntansi merupakan aktivitas jasa yang berfungsi memberikan informasi kuantitatif mengenai kesatuan-kesatuan ekonomi terutama yang bersifat keuangan yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Proses Kegiatan

Akuntansi adalah seni mencatat setidaknya sebagian peristiwa keuangan, mengklasifikasikannya, dan meringkasnya dengan menafsirkan hasilnya. Dalam menjalankan bisnis, keberhasilan UKM tidak terlepas dari kemampuan mengelola keuangan perusahaan. Kesalahan dalam pengelolaan dana dapat membahayakan keberlangsungan UKM. Dengan pengelolaan dana yang baik, UKM dapat mendeteksi, mencegah, dan memperbaiki pencatatan transaksi yang dilakukan oleh UKM. Pelaporan keuangan memberikan informasi akuntansi yang jelas. Kewajiban menyelenggarakan pembukuan yang baik bagi UKM diatur dalam UU UKM No. 9 Tahun 1995 dan UU Perpajakan (Mas'Ud Effendi, 2020).

3.6. Kendala UMKM

Berikut ini beberapa kendala yang sering muncul dalam UMKM:

Kendala Internal

1. Modal

Sekitar 60-70% UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan. Di antara penyebabnya, hambatan geografis. Belum banyak perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Kemudian kendala administratif, manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pengelola belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha.

2. Sumber Daya Manusia (SDM)

- a. Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan *quality control* terhadap produk.
- b. Kemampuan membaca kebutuhan pasar masih belum tajam, sehingga belum mampu menangkap dengan cermat kebutuhan yang diinginkan pasar.
- c. Pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Belum

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran.

- d. Dari sisi kuantitas, belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerjakaarena keterbatasan kemampuan menggaji.
- e. Karena pemilik UMKM masih sering terlibat dalam persoalan teknis, sehingga kurang memikirkan tujuan atau rencana strategis jangka panjang usahanya.

3. Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

4. Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

Kendala Eksternal

Kendala eksternal terdiri dari:

Iklim usaha masih belum kondusif

- a) Koordinasi antar *stakeholder* UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.
- b) Belum tuntasnya penanganan aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/ usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan untuk UMKM.

Infrastruktur

- a) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi.
- b) Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

Akses

- a) Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

- b) Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu.
- c) Belum mampu mengimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah mampu menembus pasar ekspor, sehingga sering terlibat dengan perusahaan yang bermodal lebih besar.

Soal Latihan 3

1. Apa yang dimaksud UMKM?
2. Apa saja kendala internal yang sering kali muncul dalam UMKM?
3. Sebutkan beberapa tujuan pemberdayaan UMKM?
4. Sebutkan 4 empat kelompok klasifikasi UMKM?
5. Sebutkan beberapa contoh UMKM di sector manufaktur !

BAB 4

STANDAR AKUNTANSI UNTUK USAHA MIKRO KECIL MENENGAH

Capaian Pembelajaran:

1. Mahasiswa dapat memahami Standar Akuntansi untuk UMKM

4.1. Standar Akuntansi Untuk Koperasi dan UMKM

Usaha kecil menengah (UKM) adalah salah satu motor penggerak perekonomian di negara kita. oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan.

Perbincangan mengenai situasi ekonomi di Indonesia selalu terkait dengan usaha kecil yang hidup di seujur penjuru tanah air. Tahu sebabnya? Karena sektor usaha kecil inilah yang sebenarnya menghidupi hampir sebagian besar rakyat negeri bernama Indonesia ini. Usaha kecil pula yang terbukti tetap berdiri tegak meski perekonomian bangsa dilanda badai krisis sebesar apapun.

Dalam perbincangan itu pula usaha kecil lalu dikategorikan dalam jenis Usaha Kecil Menengah (UKM), juga dikaitkan pula dengan kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Kenapa ada dua istilah ini dan apa sebenarnya beda antara UKM dan UMKM? Ini dia penjelasannya.

Jadi, perbedaan UKM dan UMKM dirujuk dari Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Disana disebutkan, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau milik bada usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang undang ini. Kriteria UMKM adalah usaha yang maksimal assetnya Rp50 juta dan omsetnya maksimal Rp300 juta.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Koperasi adalah badan usaha sekaligus berbadan hukum yang diterbitkan oleh Kementerian Koperasi dan UKM RI selain badan hukum PT (Perseroan Terbatas) yang diterbitkan oleh Kementerian Hukum dan Hak-hak Asasi Manusia RI. Koperasi mempunyai ciri-ciri, nilai-nilai, dan prinsip-prinsip tersendiri yaitu Mandiri, Kesetaraan, Keadilan, Gotongroyong yang sangat jauh berbeda dengan ciri-ciri, nilai-nilai, dan prinsip-prinsip pada badan hukum Perseroan Terbatas (PT).

Transaksi ekonomi secara moneter pada koperasi dan usaha kecil menengah cenderung lebih sederhana dan sedikit dari pada transaksi ekonomi pada PT. Pelaporan transaksi ekonomi secara moneter dituangkan dalam Laporan Keuangan yang harus menggunakan Standar Akuntansi Keuangan sehingga dapat di Audit secara ekstern karena mengikuti standar tertentu.

Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia mempunyai 4 pilar yang diadopsi dari IFRS (International Financial Reporting Standard) yaitu Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK), Standar Akuntansi Keuangan – Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK-ETAP), Standar Akuntansi Keuangan Syariah (SAK-Syariaah), dan Standar Akuntansi Pemerintahan (SAP), dari ke-4 standar akuntansi keuangan tersebut SAK-ETAP disiapkan untuk *Small Enterprises* (usaha kecil menengah) karena dianggap transaksinya lebih sederhana dan tidak perlu melaporkan laporan keuangannya kepada publik/masyarakat secara luas. Sehingga sebaiknya Koperasi dan UKM menggunakan SAK-ETAP yang lebih sederhana dari pada standar akuntansi keuangan lainnya untuk pencatatan akuntansinya serta pelaporan keuangannya.

Relasi kebutuhan akan standar akuntansi keuangan bagi seluruh badan usaha baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum adalah pendekatan *stake holder* badan usaha dan badan hukum itu sendiri yang semakin membutuhkan kehandalan suatu data dan informasi yang terkandung dalam laporan keuangan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Kehandalan dan kewajaran suatu data dan informasi yang terkandung dalam laporan keuangan entitas baik berbadan hukum atau belum berbadan hukum tersebut sangat dibutuhkan para *stake holder* dari suatu entitas untuk pengambilan keputusan atau suatu kebijakan dimasa yang akan datang.

Suatu standar atau pedoman tersebut berisi praktek penerapan akuntansi yang dahulu semuanya diatur dalam PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) yang berlaku untuk semua badan usaha dan badan hukum di Indonesia. Mulai pada 8 April 2011 Dewan Standar Akuntansi, Ikatan Akuntan Indonesia menerbitkan Pernyataan Pencabutan Standar Akuntansi Keuangan 8 (PPSAK 8) yaitu pencabutan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan nomor 27 (PSAK 27) mengenai Akuntansi Koperasi.

Standar Akuntansi Keuangan sekarang ini mengacu kepada IFRS (International Financial Reporting Standard) yang untuk sektor bisnis dikelompokkan:

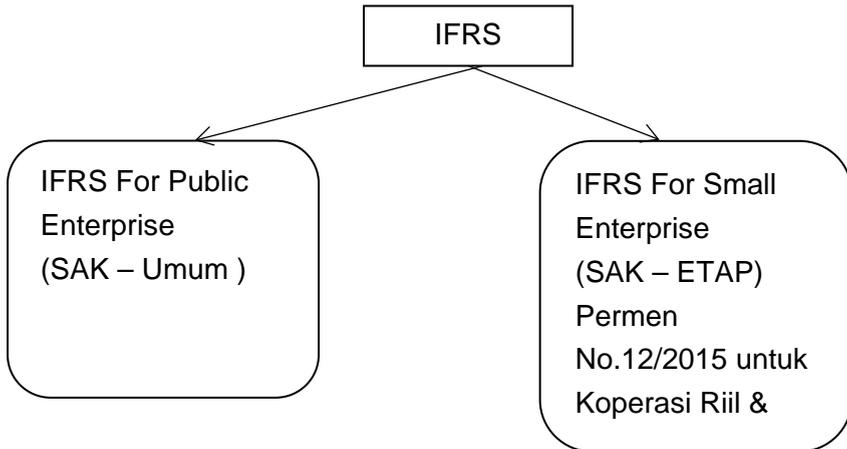
- Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK-ETAP)
- Standar Akuntansi Keuangan Umum (SAK-Umum)

Badan hukum koperasi yang tidak harus melaporkan keuangannya kepada publik secara luas, hanya melaporkan kepada anggotanya saja, maka tergolong sebagai pemakai dari SAK-ETAP. Dapat dilihat pada Bagan 4.1 dibawah ini:

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Bagan 4.1.

Pembagian Standar berdasarkan Jenis Entitas



Pedoman ini akan menetapkan bentuk, isi penyajian dan pengungkapan laporan keuangan koperasi yang diperuntukkan untuk kepentingan internal koperasi maupun pihak lain sebagai stakeholder koperasi. Pedoman ini mutlak harus diterima dan dijalankan oleh para pengelola koperasi dalam menyusun laporan keuangan koperasinya.

Tugas pemerintah yang diwakili oleh Kementerian Koperasi & UKM Republik Indonesia adalah memberikan edukasi tentang bagaimana penerapan SAK-ETAP ini sehingga semua gerakan koperasi dan usaha kecil dan menengah dapat mengikuti dan menjalankannya.

4.2. Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik

Entitas tanpa akuntabilitas publik merupakan entitas yang :

1. Tidak memiliki akuntabilitas publik yang signifikan.

Dengan kata lain, bahwa SAK-ETAP tidak berlaku untuk perusahaan yang sedang mendaftar di pasar modal sebagai penerbitan efek di pasar modal, terkecuali untuk perusahaan yang telah mendapatkan ijin khusus dari SAK-ETAP. Perusahaan besar atau perusahaan *go-public* pun

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

memiliki standar khusus yang telah ditentukan oleh BAPEPAM, yaitu menggunakan SAK-UMUM yang diadopsi sebagian dari IFRS.

2. Tidak menerbitkan laporan keuangan sebagai tujuan umum (*General Purpose Financial Statement*) bagi pengguna eksternal.

Pihak eskternal seperti bank, investor, dan kreditur tidak diperkenankan untuk menggunakan SAK-ETAP, karena terlalu sederhana dalam penyusunan laporan keuangan yang seharusnya menggunakan SAK-UMUM dengan mengambil dari Standar Internasional seperti IFRS.

4.2.1. Perusahaan Yang Cocok Menggunakan Standart Keuangan SAK-ETAP

Adapun beberapa karakteristik SAK-ETAP yang digunakan sebagai acuan, perusahaan mana yang cocok menggunakan standart keuangan tersebut. Di antaranya:

1. Berdiri sendiri tanpa berpacu pada SAK-UMUM,
2. Menggunakan *historical cost*,
3. Hanya mengatur transaksi umum yang terjadi pada ETAP lebih sederhana,
4. Tidak berubah dalam beberapa tahun ke depan.

4.2.2. Manfaat Menggunakan SAK-ETAP

Ketika para UKM menggunakan SAK-ETAP sebenarnya memiliki beberapa manfaat, bukan hanya sebagai penyusunan laporan keuangan yang sederhana dan mudah dipahami saja, melainkan masih ada beberapa manfaat lainnya di antaranya:

1. UKM dapat menyusun laporan keuangan sendiri dan dapat diaudit juga dapat mendapatkan opini audit yang nantinya akan digunakan untuk memperoleh pinjaman dana dari pihak eksternal (bank)
2. SAK-ETAP lebih sederhana dalam implementasinya disbanding PSAK-IFRS (SAK-UMUM).

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3. Walaupun dengan menggunakan tampilan yang sederhana jika dibandingkan dengan PSAK-IFRS (SAK-UMUM), namun SAK-ETAP masih bisa memberikan informasi yang akurat dalam penyajian laporan keuangannya.

4.2.3. Faktor yang Penyebab UKM Tidak Menggunakan SAK-ETAP

Beberapa manfaat di atas dapat dirasakan oleh para pemilik UKM yang bahkan baru merintis UKM. Karena penyajian laporan keuangannya yang akurat dan praktis untuk diimplementasikan. Namun, di Indonesia sendiri masih banyak UKM yang tidak menggunakan SAK-ETAP, hal itu disebabkan oleh beberapa faktor di antaranya:

1. Minimnya sosialisasi mengenai SAK-ETAP, dengan demikian maka para pelaku UKM masih merasa khawatir ketika menggunakan SAK-ETAP karena penyajian laporannya yang dikhawatirkan tidak akurat. Mereka masih tidak mau mengambil resiko untuk mengubah semua kebijakan keuangan yang sudah ada.
2. Pelaku UKM juga masih menganggap bahwa tidak menggunakan SAK-ETAP tidak akan mempengaruhi usahanya yang masih dianggap bahwa laporan keuangannya sebagai laporan keuangan pribadi.
3. Mereka juga masih khawatir untuk mendapatkan karyawan yang terlatih atau khusus di bidang akuntan, padahal implementasi SAK-ETAP sangatlah sederhana dan mudah dipahami.

Dengan adanya beberapa faktor demikian, maka di Indonesia sendiri masih sangat banyak UKM yang tidak menerapkan SAK-ETAP sebagai acuan penyajian laporan keuangan dalam perusahaan. Walaupun SAK-ETAP ini masih terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan yang bisa dijadikan bahan pertimbangan. Bukan sebagai bahan pertimbangan untuk digunakan atau tidak, melainkan sebagai bahan pertimbangan untuk

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

menangani dan mencari solusi pada kekurangan SAK-ETAP, dan memanfaatkan kelebihan SAK-ETAP sendiri. Berikut ini beberapa kelebihan dan kekurangan dari SAK-ETAP.

Kelebihan SAK-ETAP

1. Lebih sederhana daripada SAK-UMUM
2. Mudah digunakan bagi UKM di Indonesia
3. Standar-standart dalam SAK-ETAP yang konsisten alias tidak pernah berubah dalam jangka waktu yang panjang, sehingga proses penyusunan pun dapat dilakukan dengan hemat biaya dan tenaga.

Kekurangan SAK-ETAP

Keurangan SAK-ETAP saat ini hanya diketahui bahwa SAK-ETAP dengan kesederhanaannya dalam penyajian laporan keuangan dapat mengabaikan sesuatu yang tidak relevan alias terdapat informasi yang tidak dilaporkan secara wajar. Namun, setelah mengetahui kekurangan dari SAK-ETAP ini, setidaknya para pelaku UKM atau akuntan UKM mengetahui bagaimana solusinya dalam meminimalkan kekurangan tersebut.

4.3. SAK-ETAP Sebagai Standar Akuntansi Keuangan UMKM

Dengan kata lain, bahwa UKM yang menggunakan SAK-ETAP, akan membuat UKM lebih professional lagi dalam manajerial khususnya di keuangan sehingga dapat menyusun laporan keuangan yang handal dalam membantu pengembangan bisnis. Selain itu juga dapat mempermudah UKM untuk memperoleh pinjaman dana dari pihak eksternal seperti bank atau investor. Mudahnya meminjam dana ini dikarenakan adanya data keuangan yang akurat dan handal dalam upaya meningkatkan produktivitas, efektivitas, dan efisiensi usaha.

Sehingga, bisa dikatakan bahwa Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK-ETAP) merupakan suatu standar keuangan yang mempermudah UMKM dalam membuat penyusunan laporan keuangan yang lebih informatif dan akurat agar memudahkan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

investor atau pihak eksternal untuk meminjamkan dana bantuan bagi perusahaan UMKM.

Pada hakikatnya, sebenarnya kemajuan ekonomi pada suatu Negara tidak terlepas dari campur tangan dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah di dalamnya. Karena UMKM telah memberikan kontribusi terhadap Negara dengan menyediakan lapangan pekerjaan dan pendapatan bagi masyarakat Negara. Selain itu, juga memberikan kontribusi berupa produk domestik bruto (PDB), dan ekspor nasional. Maka dari itu sebenarnya UMKM telah dianggap sebagai salah satu roda penggerak perekonomian bangsa.

Namun, sangat disayangkan jika UMKM masih memiliki kendala yang masih terbilang klasik yaitu permodalan suatu operasional perusahaan. Karena di Indonesia telah dibuktikan di tahun 2012 masih terdapat UMKM yang kesulitan mendapatkan dana dari bank sebagai pemodal yang dibuktikan oleh kementerian koperasi dan UKM, hanya 20% yang sudah terakses oleh kredit bank.

Penyedia KUR (Kredit Usaha Rakyat) ini sangat berhati-hati dalam memberikan modal kepada UMKM dan dengan demikian, maka bank akan memilih UMKM yang memenuhi persyaratan dalam pengajuan kredit pinjaman, yang salah satunya adalah laporan keuangan yang akurat dan informative. Dengan kata lain, mayoritas pengusaha UMKM memiliki kesulitan yaitu kurangnya kedisiplinan serta keterbatasan pengetahuan pemilik dan sumber daya manusia yang dimiliki yang bergerak di bidang akuntansi.

Dengan adanya fenomena tersebut, maka pada tanggal 17 Juli 2009 IAI melalui DSAK (Dewan Standar Akuntansi Keuangan) telah menetapkan SAK-ETAP sebagai standar keuangan pada UMKM yang merupakan perusahaan menengah. SAK-ETAP diresmikan diharapkan dapat membantu pengusaha UMKM dalam menerbitkan laporan keuangan yang lebih informatif agar memudahkan investor atau kreditor untuk memberikan bantuan biaya modal perusahaan. Selain itu, juga dapat memberikan kemudahan untuk prediksi kondisi keuangan pada UMKM

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

sebagai persyaratan pengajuan pinjaman ketika mengajukan pinjaman ke bank atau pihak eksternal.

Walaupun sudah disediakan SAK-ETAP, masih ada saja beberapa perusahaan menengah yang tidak menggunakan SAK-ETAP, namun pengerjaannya dikerjakan secara manual yaitu hanya sebatas pendapatan dan pengeluaran perusahaan secara sederhana saja.

Padahal laporan keuangan merupakan struktur terpenting dalam suatu perusahaan juga sebagai kebutuhan perusahaan dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas suatu perusahaan di bidang operasional khususnya keuangan.

Sehingga, pemerintah dan IAI menghimbau kepada UMKM melalui sosialisasi dengan memiliki dua tujuan di antaranya:

1. Untuk mengimplementasikan cara penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan SAK-ETAP pada UMKM di Indonesia.
2. Untuk mengetahui kendala apa saja yang dihadapi oleh perusahaan UMKM dalam penyusunan laporan keuangan berbasis SAK-ETAP.

Dalam sosial SAK-ETAP bagi praktisi akuntansi ini sebagai bentuk pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh selama pembelajaran dan mampu memperkaya wawasan mengenai cara penyusunan laporan keuangan sesuai dengan SAK-ETAP. Sedangkan untuk perusahaan UMKM diharapkan dapat memberikan masukan yang berguna agar ke depannya pemilik maupun karyawan dapat menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan juga sebagai bahan pertimbangan pemilik perusahaan UMKM dalam membuat keputusan dan membuat beberapa pilihan alternative pada kebijakan keuangan dalam perusahaan.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Soal Latihan 4

1. Sebutkan Standar yang digunakan untuk UMKM dan jelaskan dasar hukumnya?
2. Apa kelebihan dan kekurangan yang terdapat dalam SAK ETAP?
3. Jelaskan beberapa factor penyebab UKM tidak menggunakan SAK ETAP?
4. Apa yang dimaksud dengan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik?
5. Sebutkan manfaat yang di dapat jika UKM menggunakan SAK ETAP dalam penyusunan laporan keuangannya?

BAB 5

AKUNTANSI BIAYA UNTUK UMKM

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami Perbedaan Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah
2. Perhitungan Biaya dengan mengerjakan kasus-kasus akuntansi UKM

5.1. Pengantar

Definisi Usaha Berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Pada prinsipnya, perbedaan UKM dan UMKM ada pada kriteria jumlah aset yang ditetapkan pemerintah. Untuk menghindari tumpang tindih dalam memahami jenis usaha ini, berikut definisi jenis-jenis usaha menurut Pasal 1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Ketiga usaha ini memang diatur pemerintah karena berhubungan dengan perkreditan yang akan diberikan. Sebab, posisi usaha ini sangat penting dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan penghasilan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan, sesuai Pasal 5 Tentang Tujuan Pemberdayaan. Untuk itu, pemerintah pun telah menetapkan kriteria untuk masing-masing jenis usaha. Semuanya diatur berdasarkan nilai penjualan dan kekayaan bersih masing-masing usaha. Berikut kriteria ketiga jenis usaha ini menurut Pasal 6 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak 50 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300 juta rupiah.
3. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta rupiah sampai dengan paling banyak 500 juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta rupiah sampai dengan paling banyak 2,5 milyar rupiah.
4. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari 500 juta rupiah sampai dengan paling banyak 10 milyar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2,5 milyar rupiah sampai dengan paling banyak 50 milyar rupiah.

Meski nominal pada kriteria tersebut sudah ditetapkan, namun Ayat 4 dalam Pasal 6 menyebut bahwa nominalnya bisa berubah. Perubahan akan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

menyesuaikan dengan perkembangan perekonomian yang diatur oleh Peraturan Presiden.

5.2. Aturan Hukum Lain tentang Jenis-jenis Usaha

Perbedaan UKM dan UMKM bisa terjawab dengan menarik kesimpulan dari Undang-Undang di atas. Namun, ada lagi aturan yang membahas lebih spesifik tentang UKM. Surat Edaran Bank Indonesia No.26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) mengatur bahwa usaha kecil menengah memiliki jumlah aset tidak melebihi 600 juta rupiah.

Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998 juga menyebut bahwa Usaha Kecil adalah “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Ada juga aturan dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan menyebut pelaku UKM sebagai kelompok industri modern, industri tradisional, dan industri kerajinan, yang mempunyai investasi, modal untuk mesin-mesin dan peralatan sebesar Rp 70 juta ke bawah dengan resiko investasi modal/tenaga kerja 625 juta ke bawah dan usahanya dimiliki warga Negara Indonesia.

Selain itu, Badan Pusat Statistik (BPS) juga membagi jenis usaha ini ke 4 kelompok berdasarkan jumlah tenaga kerja:

- a) Usaha rumah tangga memiliki 1-4 tenaga kerja
- b) Usaha kecil menengah di antara 5-19 tenaga kerja
- c) Usaha menengah di antara 20-99 tenaga kerja
- d) Usaha besar lebih dari 100 tenaga kerja

Perbedaan UKM dan UMKM memang tidak terlepas dari beberapa peraturan yang pernah mengaturnya. Untuk itu, sesuai peraturan pemerintah, definisi UKM dan UMKM akan mengikuti Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008.

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.3. Contoh Kasus UKM (Metode Harga Pokok Proses)

Berikut ini data yang ada pada penerbit Pasti Jaya dalam bulan januari 2019.

Persediaan barang 1 januari 2019:

- Bahan Baku	Rp 4.000.000
- Barang dalam proses	Rp 3.500.000
- Barang jadi	Rp 10.000.000

Transaksi yang terjadi dalam bulan januari 2019

Pembelian bahan baku secara kredit	Rp 16.000.000
Pembayaran biaya angkut pembelian	Rp 500.000
Dibayar biaya tenaga kerja langsung	Rp 7.200.000
Dibayar biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 2.000.000
Dibayar biaya listrik pabrik	Rp 600.000
Dibayar reparasi mesin	Rp 1.000.000
Dibayar sewa toko	Rp 500.000
Diterima uang atas penjualan produk siap dipakai	Rp 25.000.000
Pembayaran utang pembelian bahan baku	

Persediaan barang 31 januari 2019:

- Bahan baku	Rp5.000.000
- Barang dalam proses	Rp4.000.000
- Barang jadi	Rp12.000.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

PASTI JAYA JURNAL UMUM Bulan Januari 2019

TGL	AKUN	DEBET	KREDIT
T.1	Barang Dalam Proses	Rp 3.500.000	
	Sediaan BDP		Rp 3.500.000
T.2	Persediaan Bahan Baku	Rp 16.000.000	
	Kas		Rp 16.000.000
T.3	Biaya Angkut Pembelian	Rp 500.000	
	Kas		Rp 500.000
T.4	BTKL	Rp 7.200.000	
	Kas		Rp 7.200.000
T.5	BOP Sesungguhnya	Rp 2.000.000	
	Kas		Rp 2.000.000
T.6	Biaya Listrik Pabrik	Rp 600.000	
	Kas		Rp 600.000
T.7	Biaya Reparasi Mesin	Rp 1.000.000	
	Kas		Rp 1.000.000
T.8	Biaya Sewa	Rp 500.000	
	Kas		Rp 500.000
T.9	Hutang Usaha	Rp 16.000.000	
	Kas		Rp16.000.000
JUMLAH		Rp 47.300.000	Rp47.300.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

PASTI JAYA LAPORAN HARGA POKOK PRODUKSI Bulan Januari 2019

Pemakaian BB :	
Persediaan BDP Awal	Rp 3.500.000
Biaya BB :	
Persediaan BB Awal	Rp 4.000.0000
Pembelian BB	Rp 16.000.000
Biaya Angkut BB	<u>Rp 500.000</u> +
	Rp 16.500.000
Pembelian Bersih	Rp 16.500.000 +
BB Siap diproses	Rp 20.500.000
Persediaan BB Akhir	Rp 5.000.000 -
Pemakaian BB	Rp 15.500.000
BTKL	Rp 7.200.000
BOP :	
BTKTL	Rp 2.000.000
Biaya Listrik Pabrik	Rp 600.000
Biaya Reparasi Mesin	Rp 1.000.000
Beban sewa	<u>Rp 500.000</u> +
Jumlah BOP	Rp 4.100.000
	<u>Rp26.800.000</u> +
	Rp 30.300.000
Persediaan Akhir	<u>Rp 4.000.000</u> -
Harga Pokok Produksi	Rp 26.300.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

PASTI JAYA LAPORAN HARGA POKOK PENJUALAN Bulan Januari 2019

Harga Pokok Produksi	Rp 26.300.000
Persediaan jadi (awal)	Rp 10.000.000
Harga Pokok tersedia untuk dijual	Rp 36.300.000
Persediaan jadi (akhir)	(Rp 12.000.000)
Harga Pokok Penjualan	Rp 24.300.000

PASTI JAYA LAPORAN LABA RUGI Bulan Januari 2019

Penjualan	Rp 45.000.000
Harga Pokok Penjualan	(Rp 24.300.000)
Laba Kotor	Rp 20.700.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

PASTI JAYA

NERACA

Bulan Januari 2019

Aktiva		Kewajiban & Ekuitas	
Kas	Rp 88.000.000	Kewajiban	
Persediaan Bahan Baku	Rp 16.000.000	Hutang	Rp 15.000.000
Persediaan Barang dalam proses	Rp 3.500.000	Ekuitas	
Persediaan barang jadi	Rp 12.000.000	Modal	Rp 104.500.000
Total Aset	Rp 119.500.000	Total	
Total Aktiva	Rp 119.500.000	Kewajiban	Rp 119.500.000

5.4. Contoh Kasus UKM Pada UKM Kriya Ketupat (Metode Harga Pokok Pesanan)



Sumber: UKM Kriya Ketupat

Contoh Kasus:

UKM Kriya Ketupat adalah UKM yang beranggotakan ibu-ibu rumah tangga, UKM tersebut memproduksi kain sasirangan, Baju Sasirangan, Kipas Sasirangan, tas purun, Topi purun, dll. Pada Tanggal 1 September UKM menerima pesanan berupa Kipas ukuran besar Sebanyak 100 pcs seharga Rp. 3.000,00 dengan diberi nomor pesanan 101, dan pesanan kipas ukuran sedang sebanyak 100 pcs, seharga Rp. 2.000,00 dengan diberi nomor pesanan 102

Data Biaya:

Bahan-bahan yang dibeli untuk membuat kipas:

1. Kain bermotif 15 m seharga Rp225.000,00
2. 2 Kaleng kecil lem fox kuning seharga Rp20.000,00
3. 1 buah lem UHU seharga Rp15.000,00
4. 1 buah lem fox putih seharga Rp10.000,00
5. Biaya angkut (Go-Send) kain seharga Rp10.000,00
6. Kerangka kipas seharga Rp45.000,00
7. Biaya parkir Rp2.000,00

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

8. Plastik kemasan $\frac{1}{2}$ kg seharga Rp30.000,00
9. Isolatif seharga Rp2.000,00
10. Biaya tenaga kerja langsung 30% dari bahan baku
11. Biaya overhead pabrik yang dibebankan 80% dari biaya tenaga kerja langsung

Pemakaian Bahan dan biaya untuk perpesanan

Kipas Besar (nomor pesanan 101) menggunakan 60% dan kipas sedang (nomor pesanan 102) menggunakan 40%

Total pendapatan :

No. 101, kipas besar (100*Rp3.000,00)	=	Rp300.000,00
No. 102 kipas sedang (100*Rp2.000,00)	=	<u>Rp200.000,00 +</u>
Pendapatan	=	Rp500.000,00

1. Susunlah Klasifikasi Biayanya berdasarkan unsur produknya
2. Buat Laporan Biaya Produksi
3. Buat Kartu Harga Pokok Pesanan
4. Buat Jurnal-Jurnal yang diperlukan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Penyelesaian:

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Unsur Produknya

Pada 1 September Membeli Bahan-Bahan

Bahan Baku	
Kain Bermotif 15m @Rp.225.000	Rp. 225.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	
(30 % dari Bahan Baku)	Rp. 67.500
Biaya Over Head Pabrik	
Bahan Penolong	
Dua Kaleng Kecil Lemfox @Rp.20.000	Rp. 40.000
Satu Buah Lem Uhu @Rp. 15.000	Rp. 15.000
Satu Buah Lemfox Putih @Rp. 10.000	Rp. 10.000
Kerangka Kipas @Rp. 45.000	Rp. 45.000
Total Bahan Penolong	Rp. 110.000
Biaya Angkut Kain (Go-Send) @Rp. 10.000	Rp. 10.000
Biaya Parkir @Rp. 2.000	Rp. 2.000
Biaya Kemasan 1/2kg @Rp. 30.000	Rp. 30.000
Satu Isolatif @Rp. 2.000	Rp. 2.000
Total Biaya Over Head Pabrik Sesungguhnya	Rp. 154.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. Laporan Biaya Produksi

Laporan Biaya Produksi
UKM Kriya Ketupat
Laporan Biaya Produksi
31 September

Pemakaian Bahan Baku		
Kain bermotif 15 m	225.000	225.000
Upah Langsung		67.500
Biaya tenaga kerja langsung 30% dari bahan baku		
Biaya overhead Pabrik		
2 Kaleng kecil lem fox kuning	20.000	
1 buah lem UHU	15.000	
1 buah lem fox putih	10.000	
Kerangka kipas	45.000	
Biaya angkut (Go-Send) kain	10.000	
Biaya parkir	2.000	
Plastik kemasan ½ kg	30.000	
1 Isolatif	2.000	
Jumlah		
Total Biaya Overhead Pabrik Sesungguhnya		154.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

4. Jurnal-Jurnal yang diperlukan

Jurnal 1

Persediaan bahan baku	Rp 225.000	
Utang dagang		Rp 225.000

Jurnal 2

Persediaan bahan penolong	Rp 110.000	
Utang dagang		Rp 110.000

Pemakai bahan baku dan bahan penolong Bahan baku yang digunakan pada pesanan **101**

Bahan baku yang dipakai pada 101	Rp 135.000	
----------------------------------	------------	--

Bahan baku yang digunakan pada pesanan 102

Bahan baku yang dipakai pada 102	Rp 90.000	
----------------------------------	-----------	--

Bahan penolong yang digunakan pada pesanan 101 dan 102

Kerangka Kipas	Rp. 45.000	
2 Kaleng kecil lem fox kuning	Rp 40.000	
1 buah lem UHU	Rp 15.000	
1 buah lem fox putih	<u>Rp 10.000</u>	
Jumlah bahan penolong yang dipakai	Rp 110.000	

Plastik kemasan	Rp 30.000	
1 isolatif	Rp 2.000	
Biaya angkut	Rp. 10.000	
Biaya parkir	<u>Rp. 2.000</u>	
Total biaya Overhead pabrik	Rp. 154.000	

Jurnal 3

BPD – BBB	Rp 225.000	
Persediaan bahan baku		Rp 225.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Jurnal 4

BOP sesungguhnya	Rp 110.000	
Persediaan bahan penolong		Rp 110.000

Pencatatan biaya tenaga kerja

Upah langsung 101 ($\text{Rp } 225.000 * 30\% * 60\%$)	Rp 40.500	
Upah langsung 102 ($\text{Rp } 225.000 * 30\% * 40\%$)	<u>Rp 27.000</u>	+
Jumlah upah langsung	Rp 67.500	

Pencatatan biaya tenaga kerja tentang oleh perusahaan

Jurnal 5

Gaji dan upah	Rp 67.500	
Utang gaji dan upah		Rp 67.500

Jurnal 6

Utang gaji dan upah	Rp 67.500	
Kas		Rp 67.500

Pencatatan BOP

Pesanan 101 = $\text{Rp } 67.500 * 80\% * 60\%$	Rp 32.400	
Pesanan 102 = $\text{Rp } 67.500 * 80\% * 40\%$	<u>Rp 21.600</u>	
	Rp 54.000	

Jurnal 7

BDP-BOP	RP 54.000	
BOP dibebankan		Rp 54.000

Jurnal 8

BOP dibebankan	RP 154.000	
BOP sesungguhnya		RP 154.000

Jurnal 9

Debit		
Jurnal 4	Rp 110.000	

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Selisih pembebanan kurang	Rp 44.000
Kredit	
Jurnal 8	Rp 154.000
Pencatatan harga pokok produk jadi HPP	
Biaya bahan baku	Rp 135.000
BTKL	Rp 40.500
BOP	<u>Rp 92.400</u>
Jumlah harga pokok pesanan 101	Rp 267.900
Biaya bahan baku	Rp 90.000
BTKL	Rp 27.000
BOP	<u>Rp 61.600</u>
Jumlah harga pokok pesanan 102	Rp 178.600

Jurnal 10

Persediaan produk jadi 101	Rp 267.900
BDP - BBB	Rp 267.900
BDP - BTKL	Rp 40.500
BDB - BOP	Rp 92.400

Jurnal 11

Persediaan produk jadi 102	Rp 178.600
BDP - BBB	Rp 90.000
BDP - BTKL	Rp 27.000
BDB - BOP	Rp 61.600

Pencatatan harga pokok yang dijual

Jurnal 12

Harga Pokok Penjualan	Rp 267.900
Persediaan produk jadi 101	Rp 267.900

Jurnal 13

Harga Pokok Penjualan	Rp 178.600
Persediaan produk jadi 102	Rp 178.600

Pesanan 101 sejumlah 100 pcs @ Rp 3000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Jurnal 14

Piutang dagang	Rp 300.000	
Hasil penjualan		Rp 300.000
Pesanan 102 sejumlah 100 pcs @ Rp 2000		
Piutang dagang	Rp 200.000	
Hasil penjualan		Rp 200.000

Laba Untuk Penjualan Kode 101 dan 102

Rp. 500.000-Rp. 446.500= Rp 53.500

Jurnal 15

Penjualan	Rp. 500.000	
Harga Pokok Penjualan		Rp. 446.500
Laba		Rp. 53.500

5.5. Contoh Kasus PT. Maker

Berikut ini merupakan data produksi PT Maker yang memproduksi tepung jagung. Pada bulan Oktober 2018 diketahui produk yang diolah sebesar 1200 unit. Dari produk tersebut 80% produk jadi dan sisanya harus dilanjutkan pengolahannya dengan tingkat penyelesaian BBB 100%. Biaya konversi 80% dengan rincian biaya sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	Rp. 9.125.000,-
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 8.210.000,-
Biaya Overhead Pabrik	Rp. 6.500.000,-

Buatlah Laporan Biaya Produksi beserta Jurnalnya!

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Penyelesaian :

LAPORAN BIAYA PRODUKSI

SATUAN SETARA			
JENIS BIAYA	PERHITUNGAN	SATUAN SETARA	
BBB	$(960 \times 100\%) + (240 \times 100\%)$	1200	
BTK	$(960 \times 100\%) + (240 \times 80\%)$	1152	
BOP	$(960 \times 100\%) + (240 \times 80\%)$	1152	
BIAYA PERUNIT			
JENIS BIAYA	BIAYA PRODUKSI	SATUAN SETARA	BIAYA PERSATUAN
BBB	Rp 9.125.000	1200	Rp 7.604
BTK	Rp 8.210.000	1152	Rp 7.127
BOP	Rp 6.500.000	1152	Rp 5.642
JUMLAH	Rp 23.835.000		Rp 20.373
RINCIAN BIAYA PRODUKSI			
PRODUK SELESAI	960 X Rp 20.373		Rp 19.558.333
PRODUK DALAM PROSES			
1. BBB	240 X 100% X Rp 7.604	Rp 1.825.000	
2. BTK	240 X 80% X Rp 7.127	Rp 1.368.333	
3. BOP	240 X 80% X Rp 5.642	Rp 1.083.333	
BIAYA PRODUKSI PDP			Rp 4.276.667
JUMLAH BIAYA PRODUKSI			Rp 23.835.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

PT MAKER
JURNAL UMUM
PERIODE 2018

TGL	KET	REF	D	K
OKT	BDP-BBB		Rp 9.125.000	
	BDP-BTK		Rp 8.210.000	
	BDP-BOP		Rp 6.500.000	
	PERSEDIAAN BAHAN BAKU			Rp 9.125.000
	GAJI & UPAH			Rp 8.210.000
	BOP			Rp 6.500.000
	PERSEDIAAN PRODUK JADI		Rp 19.558.333	
	PERSEDIAAN PRODUK DALAM PROSES		Rp 4.276.667	
	BDP-BBB			Rp 9.125.000
	BDP-BTK			Rp 8.210.000
	BDP-BOP			Rp 6.500.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Latihan Soal :

1. Diketahui UKM Salad Buah Bukhari, memproduksi salad buah setiap harinya, adapun biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai berikut:

Pengeluaran	Jumlah/satuan	Harga per satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Biaya bahan baku :			
Melon	100kg	13,000	1,300,000
Pear	20kg	35,000	700,000
Kelengleang	8kg	40,000	160,000
Anggur	12kg	75,000	900,000
Apel	20kg	40,000	800,000
Jumlah biaya bahan baku			3,860,000
Biaya bahan penolong:			
Kacang Almon	1kg	200,000	200,000
keju	16kg	45,000	720,000
cokelat	8 pcs	15,000	120,000
mayonise dan susu	30pcs	350,000	10,500,000
meses	28 pcs	4,000	112,000
kemasan :			
stiker	3000 pcs	500	1,500,000
cup dan sendok	3900 pcs	641	2,500,000
Jumlah biaya bahan penolong			15,652,000
TOTAL			19,512,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. Biaya Investasi

Pengeluaran	Jumlah	Harga per satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
kipas angin	1	70,000	70,000
kulkas	1	1,500,000	1,500,000
stand	1	2,000,000	2,000,000
baskom	5	5,000	25,000
toples	5	7,000	35,000
pisau	3	5,000	15,000
parutan keju	2	8,000	16,000
centong	2	4,000	8,000
		TOTAL	3,669,000

3. Biaya Lainnya

Biaya tenaga kerja		5,200,000
Biaya overhead pabrik:		
Beban Sewa,air,listrik	657,000	
Jumlah biaya overhead pabrik		657,000
	TOTAL	5,857,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Diminta:

1. Klasifikasikan biaya berdasarkan unsur produknya!
2. Buatlah Laporan Biaya Produksi!
3. Buatlah Laporan Harga Pokok Produksi dan Jurnal yang diperlukan!

Latihan Soal :

2. PT Treasure merupakan perusahaan yang memproduksi kecap. Pada akhir bulan Agustus 2018 diketahui sisa produk sebanyak 200 unit dengan biaya Rp 6.125.000,-, Kemudian pada bulan September akan diolah 1000 unit dengan rincian biaya sebagai berikut :

Biaya Bahan Baku	Rp 10.000.000,-
Biaya Tenaga Kerja	Rp 9.750.000,-
Biaya Overhead Pabrik	Rp 9.050.000,-

Menjelang akhir bulan September 2018 ditemukan produk yang belum selesai diproduksi sebanyak 200 unit dengan tingkat penyelesaian BBB 100%, Biaya Konversi 80%, BOP dan BTKL 70%

Soal !!

Susunlah Laporan Biaya Produksi Bulan September 2018 serta Jurnalnya!

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Latihan Soal :

3. Berikut ini data yang ada pada UMKM Sejahtera dalam bulan Juni 2023.

Persediaan barang 1 Juni 2023:

- Bahan Baku	Rp 8.000.000
- Barang dalam proses	Rp 7.000.000
- Barang jadi	Rp 20.000.000

Transaksi yang terjadi dalam bulan Juni 2023

Pembelian bahan baku secara kredit	Rp 32.000.000
Pembayaran biaya angkut pembelian	Rp 1.000.000
Dibayar biaya tenaga kerja langsung	Rp 14.400.000
Dibayar biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp 4.000.000
Dibayar biaya listrik pabrik	Rp 1.200.000
Dibayar reparasi mesin	Rp 2.000.000
Dibayar sewa toko	Rp 1.000.000
Diterima uang atas penjualan produk siap dipakai	Rp 50.000.000
Pembayaran utang pembelian bahan baku	

Persediaan barang 31 Juni 2023:

- Bahan baku	Rp10.000.000
- Barang dalam proses	Rp8.000.000
- Barang jadi	Rp24.000.000

Soal !!

1. Susunlah Jurnal umum atas transaksi tersebut !
2. Hitunglah Harga Pokok Produksi untuk periode Juni 2023
3. Susun laporan Harga Pokok Penjualan !
4. Susun laporan Laba/ Rugi periode Juni 2023 !
5. Susun Neraca periode Juni 2023 !

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.6. Contoh Kasus UMKM Manufaktur

Menurut informasi yang didapat UMKM Mandiri Jaya, yang memproduksi sepatu dalam setiap harinya adapun biaya yang di keluarkan selama produksi, yaitu;

UMKM Mandiri Jaya memproduksi sepatu sebanyak 100 pasang setiap hari.

Biaya bahan baku per pasang sepatu adalah

- 1) 2 bahan kulit 20.000
- 2) 1 lem sepatu 5.000
- 3) 1 pasang Sol sepatu 20.000
- 4) 1 pasang cetakan kaki 15.000
- 5) Biaya parkir Rp 4.000
- 6) 1 kotak kardus Rp 5.000
- 7) 1 kertas pelindung sepatu A4 Rp 2.000
- 8) 1 isolatif Rp 2.000
- 9) Biaya tenaga kerja langsung per hari adalah Rp 300.000.

Soal!!

1. Susunlah Klasifikasi Biayanya berdasarkan unsur produknya
2. Buat Laporan Biaya Produksi
3. Buat Kartu Harga Pokok Pesanan
4. Buat Jurnal-Jurnal yang diperlukan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Penyelesaian:

Klasifikasi Biaya Berdasarkan Unsur Produk		
1. Biaya Bahan Baku :	Bahan Kulit	Rp 40,000
	Lem sepatu	Rp 5,000
	Pasang sol sepatu	Rp 20,000
	Pasang cetakan kaki	Rp 15,000
2. BOP:	Biaya parkir	Rp 4,000
	Kotak kardus	Rp 5,000
	Kertas pelindung sepatu	Rp 2,000
	Isolatif	Rp 2,000
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 300.000 /hari	

Laporan Biaya Produksi

Mandiri Jaya
Laporan Biaya Produksi
Periode xxx

Data Produksi

Biaya Bahan Baku	Rp	80,000
Biaya Overhead Pabrik	Rp	13,000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	300,000
Total Biaya Produksi Perhari	Rp	393,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Mandiri Jaya			No Pesan:					
Kartu Harga Pokok Pesanan								
Pemesan:			Tanggal Diterima:					
Jenis Produk:			Tanggal Diproduksi:					
Jumlah:			Tanggal Selesai:					
Penjualan:			Tanggal Diserahkan:					
Biaya Bahan Baku			Biaya Tenaga Kerja Langsung			Biaya Overhead Pabrik		
Tgl	No Bukti	Jumlah	Tgl	No Bukti	Jumlah	Tgl	No Bu kti	Jumlah
		Rp 80,000			Rp 300,000			Rp 13,000
Jumlah:		Rp 80,000	Jumlah:		Rp 300,000	Jumlah:		Rp 13,000
Total Harga Pokok Pesanan:								Rp 393,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Jurnal Yang diperlukan;

Pembelian bahan baku:

Bahan Baku Rp 40,000

Kas Rp 40,000

Pemakaian bahan baku:

Harga Pokok Produksi Rp 80,000

Bahan Baku Rp 80,000

BTKL: Harga Pokok Produksi Rp 300,000

Gaji dan Upah Rp 300,000

BOP: Harga Pokok Produksi Rp 10,000,000

BOP Rp 10,000,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.7. Contoh Kasus UMKM Cahaya Abadi

UMKM Cahaya abadi merupakan produsen bunga hias dengan berbagai ukuran. Pada tanggal 1 September, UMKM menerima dua pesanan sebagai berikut:

Pesanan 101:

100 pcs bunga hias dengan harga Rp. 180.000 per pcs.

Pesanan 102:

100 pcs bunga hias ukuran sedang dengan harga Rp. 125.000 per pcs.

Selama bulan September 2023, UMKM Cahaya abadi memiliki informasi biaya sebagai berikut:

Biaya bahan baku

1. bunga plastik seharga Rp 2.500.000
2. pot bunga seharga Rp 1.500.000
3. styrofoam bunga seharga Rp 640.000
4. biaya parkir Rp 2.000
5. isolasi seharga Rp 10.000
6. kertas carton premium Rp 420.000
7. pita warna random Rp 200.000
8. plastik seharga Rp 200.000
9. Biaya tenaga kerja langsung: 40% dari biaya bahan baku
10. Biaya overhead pabrik: 70% dari biaya tenaga kerja langsung

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

soal!!

1. Susunlah Klasifikasi Biayanya berdasarkan unsur produknya
2. Buat Laporan Biaya Produksi
3. Buat Kartu Harga Pokok Pesanan
4. Buat Jurnal-Jurnal yang diperlukan

Penyelesaian:

1. Klasifikasi biaya berdasarkan unsur produk

a) Biaya bahan baku

Bunga Plastik	Rp	2,500,000.00
Pot Bunga	Rp	1,500,000.00
Styrofoam bunga	Rp	640,000.00

b) Biaya bahan penolong

Biaya parkir	Rp	2,000.00
isolasi	Rp	10,000.00
kertas carton	Rp	420,000.00
pita warna random	Rp	200,000.00
plastik	Rp	200,000.00

c) biaya tenaga kerja langsung 40% dari biaya bahan baku

d) biaya overhead pabrik 70% dari biaya tenaga kerja langsung

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. Laporan biaya produksi

- a) Total biaya bahan baku : Rp 4,640,000.00
- b) Total biaya bahan penolong: Rp 832,000.00
- c) Biaya tenaga kerja langsung $40\% \times 4.640.000 =$ Rp 1,856,000.00
- d) biaya overhead pabrik $70\% \times 1.856.000 =$ Rp 1,299,200.00
- e) total biaya produksi Rp 7,328,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

3. Kartu harga pokok pesanan

Cahaya Abadi

No Pesan: 101

Kartu Harga Pokok Pesanan

Pemesan

:

Tanggal Diterima:

Jenis Produk:

Tanggal

Diproduksi:

Jumlah:

Tanggal Selesai:

Penjualan:

Tanggal

Diserahkan:

Biaya Bahan Baku			Biaya Tenaga Kerja Langsung			Biaya Overhead Pabrik		
Tgl	No Bukti	Jumlah	Tgl	No Bukti	Jumlah	Tgl	No Bukti	Jumlah
		Rp 5,472,000			Rp 1,856,000			Rp 1,299,200
Jumlah:		Rp 5,472,000	Jumlah:		Rp 1,856,000	Jumlah:		Rp 1,299,200
Total Harga Pokok Pesanan:								Rp 8,627,200

4. Jurnal-jurnal yang diperlukan

a) mencatat pembelian bahan baku

bahan baku	Rp 4,640,000	
kas		Rp 4,640,000

b) jurnal mencatat biaya bahan penolong

biaya bahan penolong	Rp 832,000	
kas		Rp 832,000

AKUNTANSI KEWIRAUUSAHAAN

c) jurnal mencatat biaya tenaga kerja

biaya tenaga kerja langsung	Rp 1,856,000	
kas		Rp 1,856,000

d) jurnal mencatat biaya overhead pabrik

biaya overhead pabrik	Rp 1,299,200	
kas		Rp 1,299,200

e) jurnal untuk mencatat pesanan 101

piutang usaha	Rp 18,000,000	
pendapatan penjualan		Rp 18,000,000

f) jurnal mencatat penjualan pesanan 102

piutang usaha	Rp 12,500,000	
pendapatan penjualan		Rp 12,500,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.8. Contoh kasus pada piyama by Anis

Berikut contoh perhitungan HPP berdasarkan pesanan pada salah satu usaha jahit Piyama, perhitungan HPP memuat seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi hingga pesanan diselesaikan.

Tabel 5.1. Biaya Bahan Baku Longdress jumbo

No	Nama Bahan	Qty	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Harga
				(Rp.)	(Rp.)
1	Kain Rayon	2	roll	3.300.000	6.600.000
	Total Keseluruhan				6.600.000

Jurnal untuk mencatat pemakaian dari bahan baku tersebut adalah sebagai berikut:

BDP - Biaya Bahan Baku Rp 6.600.000 Persediaan Bahan Baku Rp. 6.600.000
--

Tabel 5.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Nama Pekerjaan	Jumlah
1	Upah Penjahit Longdress Jumbo	Rp. 3.500.000
	Total Keseluruhan	Rp. 3.500.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Jurnal untuk mencatat pemakaian dari tenaga kerja langsung tersebut adalah sebagai berikut:

BDP - Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.500.000
Gaji dan Upah	Rp. 3.500.000

Tabel 5.3. Biaya overhead pabrik pada Piyama By Anis

No	Nama Biaya	Jumlah
1	Biaya bahan penolong	Rp. 340.00
2	Biaya sewa gedung	Rp. 125.000
3	Biaya listrik dan air	Rp. 100.000
4	Biaya wifi	Rp. 17.500
5	Gaji pegawai	Rp.210.000
6.	Biaya Pengiriman	Rp. 99.000
	Total Keseluruhan	Rp. 891.500

Jurnal untuk mencatat pembebanan biaya overhead pabrik :

BDP – Biaya overhead pabrik	Rp. 891.500
BOP yang dibebankan	Rp. 891.500

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Tabel 5.4. Kartu Harga Pokok Pesanan Long Dress Jumbo

Piyama By Anis Jl. Cemara Raya No.7 Daily wear			
Kartu Harga Pokok Pesanan			
No. Pesanan	1	Jenis Produk	Longdress Jumbo
Nama Pemesan	Ibu Lee	Sifat Pesanan	Terlaksana
Tanggal Pesan	23 Jan 2022	Jumlah Pesan	100
Tanggal Selesai	02 Feb 2022	Harga Jual	14.500.000
Biaya Bahan Baku			
No	No. BBB	Keterangan	Jumlah
1	BB001	Kain Rayon	6.600.000
		Total	6.600.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung			
No	No. BTKL	Keterangan	Jumlah
1	BTKL001	Upah penjahit	3.500.000
		Total	3.500.000
Biaya Overhad Pabrik			
No	No. BOP	Keterangan	Jumlah
1	BOP001	Tarif BOP	891.500
		Total	891.500
		Total Biaya Produksi	10.991.500

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Tabel 5.5. Biaya Produksi Long Dress Jumbo

Harga Jual (100 Pcs x Rp. 145.000)		= Rp. 14.500.000
Biaya Bahan Baku	= Rp. 6.600.000	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	= Rp. 3.500.000	
Biaya Overhead Pabrik	= <u>Rp. 891.500</u> +	
Harga Produksi	= <u>Rp. 10.991.500</u> -	
Taksiran Laba		= Rp 3. 508.500

Tabel 5.6. Laporan Harga Pokok Produk Longdress Jumbo

Laporan Harga Pokok Produksi	
Persediaan Barang Dalam Proses Awal.....	Rp. -
Ditambah :	
Bahan Baku.....	Rp. 6.600.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	Rp. 5.250.000
Biaya Overhead Pabrik.....	Rp. 891.500
Total Biaya Produksi.....	Rp. 10.991.500
Dikurangi :	
Persediaan Barang Dalam Proses Akhir.....	Rp. -
Harga Pokok Produksi.....	<u>Rp. 10.991.500</u>

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Penjurnalan

a. Jurnal untuk mencatat biaya bahan baku

BDP - Biaya Bahan Baku Rp. 6.600.000
Persediaan Bahan Baku Rp. 6.600.000

b. Jurnal untuk mencatat biaya tenaga kerja langsung

BDP - Biaya Tenaga Kerja Langsung Rp. 3.500.000
Gaji dan Upah Rp. 3.500.000

c. Jurnal untuk mencatat biaya overhead pabrik

BDP – Biaya overhead pabrik Rp. 891.500
BOP yang dibebankan Rp. 891.500

d. Jurnal untuk mencatat harga pokok produk jadi

Persediaan produk jadi	Rp. 10.991.500
BDP - Biaya Bahan Baku	Rp. 6.600.000
BDP - Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. 3.500.000
BDP - Biaya Overhead Pabrik	Rp. 891.500

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.9. Contoh Kasus pada PT Djarum

Pada bulan Maret telah menerima produk dari departemen 1 sebanyak 1000 unit dengan harga pokok Rp. 300,- . Biaya yang ditambahkan di departemen 2 adalah BTKL Rp. 6.250.000,- dan BOP 7.100.000,- . Pada departemen 2 diselesaikan sebanyak 800 unit, sisanya harus diselesaikan lagi dengan tingkat penyelesaian biaya konversi 80%.

Buatlah Laporan Biaya Produksi Departemen 2 !

Penyelesaian :

SATUAN SETARA		
JENIS BIAYA	PERHITUNGAN	SATUAN SETARA
BTK	$(800 \times 100\%) + (200 \times 80\%)$	960
BOP	$(800 \times 100\%) + (200 \times 80\%)$	960

BIAYA PERSATUAN			
JENIS BIAYA	BIAYA PRODUKSI	SATUAN SETARA	BIAYA PERUNIT
BBB	1.000X Rp 300 = Rp 300.000		
BTK	Rp.6,250,000	960	Rp 6,510
BOP	Rp.7,100,000	960	Rp 7,396
JUMLAH BIAYA PRODUKSI	Rp.13,350,000		Rp 13,906

HARGA POKOK PERSATUAN PRODUK SELESAI DEPARTEMEN 2		
HARGA POKOK YANG BERASAL DARI DEPARTEMEN 1		Rp 300
TAMBAHAN BIAYA PRODUKSI DEPARTEMEN 2		Rp 13,906
HARGA POKOK PRODUK SELESAI DEPARTEMEN 2		Rp 14,206

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

BIAYA PRODUKSI (DALAM RIBUAN)			
Produk Selesai	800XRp 14.206		Rp 11,365,000
Produk Dalam Proses			
Berasal Dari Dep 1	200X300	Rp 60,000	
1. BTK	200XRp 6.510X80%	Rp 1,041,600	
2. BOP	200XRp 7.396X80%	Rp 1,183,360	
Biaya Produksi PDP			Rp 2,284,960
Jumlah Biaya Produksi			Rp 13,649,960

PT X			
LAPORAN BIAYA PRODUKSI DEPARTEMEN 2			
PERIODE FEBRUARI 2016			
A. DATA PRODUKSI			
PRODUKSI DIOLAH			1000
PRODUKSI SELESAI			800
PRODUKSI DALAM PROSES			200
tk. Penyelesaian: BK 70%			
B. PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI			
JENIS BIAYA	BIAYA PRODUKSI	SATUAN SETARA	BIAYA PERUNIT
BTK	Rp 6.250.000	960	Rp 6.510
BOP	Rp 7.100.000	960	Rp 7.396
JUMLAH BIAYA PRODUKSI	Rp 13.350.000		Rp 13.906
C. RINCIAN BIAYA PRODUKSI			
PRODUK SELESAI	800XRp 14.206		Rp 11.365.000
PRODUK DALAM PROSES			
BERASAL DARI DEP. 1	200X300	Rp 60.000	
1. BTK	200XRp 6.510X80%	Rp 1.041.600	
2. BOP	200XRp 7.396X80%	Rp 1.183.360	
BIAYA PRODUKSI PDP			Rp 2.284.960
JUMLAH BIAYA PRODUKSI			Rp 13.649.960

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

5.10. Contoh Kasus PT Treasure

PT Treasure mempunyai data rincian biaya sebagai berikut :

Persediaan barang dalam proses awal	Rp 60.000,-
Persediaan bahan baku awal	Rp 80.000,-
Persediaan bahan baku yang terpakai	Rp 825.000,-
Pemakaian bahan baku BTKL	Rp 750.000,-
TKTL	Rp. 450.000,-
Bahan Penolong	Rp 240.000,-
BOP dan lain-lain	Rp 100.000,-
Biaya Asuransi Mesin	Rp 55.000,-
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 10.000,-
Persediaan barang dalam proses akhir	Rp 40.000,-
	Rp 30.000,-

Hitunglah besar harga pokok produksi barang tersebut!

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Penyelesaian :

Persediaan Barang		Rp	
Dalam Proses Awal		60,000	
Pemakaian Bahan Baku :			
Persediaan bahan baku awal	Rp 80,000		
Pembelian bahan baku	Rp 745,000	+	
Bahan baku tersedia dipakai	Rp 825,000		
Persediaan bahan baku akhir	Rp 75,000	-	
Pemakaian bahan baku		Rp	
		750,000	
		Rp	
Biaya TKL		450,000	
BOP :			
BTKL	Rp 240,000		
Biaya Bahan Penolong	Rp 100,000		
BOP dan lain lain	Rp 55,000		
Biaya asuransi mesin	Rp 10,000		
Biaya penyusutan mesin	Rp 40,000	+	
		Rp	
Total BOP		445,000	+
		Rp	
Biaya produksi Barang siap digunakan		1,645,000	+
		Rp	
Persediaan Barang Dalam Proses Awal		30,000	-
		Rp	
Harga Pokok Produksi		1,675,000	

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Catatan : Pembelian di dapat dari bahan baku yang tersedia dipakai dikurang pemakaian bahan baku

Latihan Soal :

PT BPR memiliki persediaan bahan baku di awal Januari 2019 sebesar Rp 2.000.000,-, Pembelian bahan baku selama tahun 2018 dilakukan secara kredit sebesar Rp. 20.000.000,-, sedangkan persediaan akhir bahan baku per 31 Desember 2019 tersisa Rp. 850.000,-

Hitunglah pemakaian bahan baku yang terjadi selama tahun 2019 dan Jurnalnya!

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Latihan Soal :

UMKM Sepatu Laris memproduksi sepatu setiap hari, adapun biaya yang di keluarkan selama produksi, yaitu;

Memproduksi sepatu sebanyak 200 pasang setiap hari.

Biaya bahan baku per pasang sepatu adalah

- 1) 4 bahan kulit Rp 40.000
- 2) 2 lem sepatu Rp 10.000
- 3) 2 pasang sol sepatu Rp 30.000
- 4) 2 pasang cetakan kaki Rp 30.000
- 5) Biaya parkir Rp 8.000
- 6) Biaya kemasan Rp 7500
- 7) 2 kotak kardus Rp 10.000
- 8) 2 kertas pelindung sepatu A4 Rp 4.000
- 9) 2 isolatif Rp 4.000
- 10) Biaya tenaga kerja langsung per hari adalah Rp 600.000.

soal!!

1. Susunlah Klasifikasi Biayanya berdasarkan unsur produknya
2. Buat Laporan Biaya Produksi
3. Buat Kartu Harga Pokok Pesanan
4. Buat Jurnal-Jurnal yang diperlukan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Latihan Soal :

UMKM Cahaya Terang merupakan produsen Lampu Hias dengan berbagai desain. Pada tanggal 1 Oktober, UMKM menerima satu pesanan sebagai berikut:

Pesanan 101:

85 pcs lampu hias dengan harga Rp. 150.000,00 per pcs.

Selama bulan Oktober 2023, UMKM Cahaya Terang memiliki informasi biaya sebagai berikut:

Biaya bahan baku

1. Cup lampu seharga Rp 2.000.000
2. Tiang lampu seharga Rp 2.500.000
3. Dekorasi bunga seharga Rp 640.000
4. Biaya parkir Rp 2.000
5. Kabel seharga Rp 250.000
6. Lem perekat premium Rp 420.000
7. Lampu warm white Rp 900.000
8. Plastik wrap seharga Rp 200.000
9. Biaya tenaga kerja langsung: 35% dari biaya bahan baku
10. Biaya overhead pabrik: 60% dari biaya tenaga kerja langsung

soal!!

1. Susunlah Klasifikasi Biayanya berdasarkan unsur produknya
2. Buat Laporan Biaya Produksi
3. Buat Kartu Harga Pokok Pesanan
4. Buat Jurnal-Jurnal yang diperlukan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Latihan Soal:

PT Yakin mempunyai data rincian biaya sebagai berikut :

Persediaan barang dalam proses awal	Rp 120.000,-
Persediaan bahan baku awal	Rp 160.000,-
Persediaan bahan baku yang terpakai	Rp 1.650.000,-
Pemakaian bahan baku	Rp 1.500.000,-
BTKL	Rp. 900.000,-
TKTL	Rp 480.000,-
Bahan Penolong	Rp 200.000,-
BOP dan lain-lain	Rp 110.000,-
Biaya Asuransi Mesin	Rp 20.000,-
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 80.000,-
Persediaan barang dalam proses akhir	Rp 60.000,-

Hitunglah besar harga pokok produksi barang tersebut!

BAB 6

APLIKASI LAMIKRO UNTUK UMKM

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami dan menggunakan aplikasi LAMIKRO yang diperuntukan untuk para UMKM

6.1. LAMIKRO, Pembukuan Akuntansi Sederhana Untuk Usaha Mikro.

Jumlah usaha mikro di tanah air saat ini mencapai 59 juta unit usaha. Para pelaku usaha mikro tersebut umumnya belum memiliki tata kelola administrasi maupun laporan keuangan. Hal ini kerap menjadi menjadi hambatan bagi usaha mikro karena tidak bisa menghitung keuangan dengan baik khususnya terkait arus kas. Bagi usaha mikro, membuat laporan keuangan dianggap sulit dan merepotkan. Padahal tata kelola keuangan sangat penting untuk mengetahui omzet harian maupun bulanan agar bisa melakukan perencanaan pengembangan usaha lebih lanjut.

Mengembangkan usaha dengan menggunakan aplikasi laporan keuangan akuntansi sudah sangat diharuskan. Sebab dengan aplikasi semacam itu, usaha mikro dapat memonitoring aktivitas keuangan UKM mereka. Aplikasi laporan keuangan akuntansi ini memungkinkan pengguna dapat membuat laporan keuangan dengan lebih cepat dan efisien. Dengan pertimbangan kondisi riil tersebut, Kementerian Koperasi dan UKM melalui Deputi Bidang Sumber Daya Manusia mengembangkan sebuah aplikasi yang disebut LAMIKRO (Laporan Akuntansi Usaha Mikro) untuk membantu pelaku usaha mikro membuat sistem laporan keuangan sederhana dan mudah digunakan.

Aplikasi LAMIKRO ini dapat diakses kapan dan di mana saja, cukup hanya melalui ponsel berbasis operasi Android. Selain itu LAMIKRO juga dapat diakses melalui website www.lamikro.com. Aplikasi ini dirancang

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

fleksibel dengan banyak pilihan berbasis pengguna. Aplikasi ini juga mampu beradaptasi dengan berbagai prosedur penganggaran dan cukup kuat untuk menggantikan metode tradisional pencatatan manual. Melalui aplikasi LAMIKRO, pelaku usaha mikro dapat menghitung arus kas, belanja, pendapatan dan laba secara mudah. Aplikasi LAMIKRO juga sudah memenuhi standar akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia. Para Pelaku UKM mengaku mendapatkan manfaat setelah menggunakan aplikasi LAMIKRO dari Kementerian Koperasi dan UKM. Selama ini pelaku usaha mikro belum memiliki tata kelola administrasi maupun laporan keuangan secara baik sehingga kehadiran aplikasi tersebut dianggap memberi kemudahan bagi mereka. Dengan adanya aplikasi Lamikro sudah sangat membantu. Supportnya cepat sekali jadi kalau ada kesulitan masukan data input tinggal WA ke petugas dan langsung direspon dengan cepat.

Mengembangkan bisnis dengan menggunakan Aplikasi Laporan Keuangan Akuntansi sudah sangat diharuskan, tujuannya agar para pengguna dalam hal ini para penggerak UKM Mikro seluruh Indonesia dapat memonitoring aktifitas keuangan UKM mereka. Aplikasi Laporan Keuangan Akuntansi ini memungkinkan pengguna dapat membuat laporan keuangan dengan lebih cepat dan efisien.

Aplikasi pembukuan LAMIKRO ini dapat diakses kapan saja dan di mana saja. Aplikasi ini dirancang untuk menjadi fleksibel dengan banyak pilihan berbasis pengguna. Ini akan beradaptasi dengan berbagai prosedur penganggaran dan cukup kuat untuk menggantikan metode tradisional pencatatan manual.

6.2. Fitur-Fitur di LAMIKRO

a) Entri Jurnal

Catatan untuk transaksi akuntansi berdasarkan urutan kronologis, yaitu pada saat transaksi itu terjadi. Semua transaksi akuntansi dicatat melalui jurnal entri yang menunjukkan nama akun,

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

jumlah, dan apakah akun tersebut dicatat di sisi debit atau kredit rekening.

b) **Daftar Jurnal**

Jurnal adalah rincian semua transaksi keuangan dan akun-akun yang mempengaruhi transaksi tersebut. Daftar semua transaksi keuangan suatu badan usaha atau organisasi yang dicatat secara kronologis dan bertujuan untuk pendataan berdasarkan transaksi yang di input pada Entri Jurnal. Atau bisa disebut sebagai catatan transaksi keuangan yang dicatat (dimasukkan) dalam sebuah jurnal.

c) **Laba & Rugi**

Bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih.

d) **Neraca Atau Laporan Posisi Keuangan**

Bagian dari laporan keuangan suatu entitas yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan entitas tersebut pada akhir periode tersebut.

6.3. Cara Akses Aplikasi

Pertama-tama pelaku UMKM bisa mengunduh aplikasi LAMIKRO melalui playstore dengan menggunakan handphone atau lap top. Ketik “Lamikro” di browser anda Untuk pengguna ANDROID, download aplikasi melalui google Playstore ketik “LAMIKRO” , ukuran file 635Kb. Buka aplikasi, maka akan tampil jendela utama login aplikasi. Pengguna bisa langsung Login (jika sudah punya akun) ataupun Daftar (jika belum punya akun).

Setelah terunduh maka bisa dilanjutkan dengan **KLIK DAFTAR** (untuk mendaftarkan perusahaannya)

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL, DAN MEMENANG
REPUBLIK INDONESIA

Laporan Keuangan

Nama Lengkap

Nama Usaha

Alamat

No. NIB/EM (Untuk Usaha Ekuitas Kecil Hemat)

No. Email

Phone

No. HP

Alamat Email

Salah

Username (Email)

2 + 1 =

MAKALAH FINANSIAL PERTAMA

Daftar

Sudah punya Akun?

Masuk

Isi data yang diperlukan (beberapa data tertulis “OPTIONAL” artinya TIDAK WAJIB). kemudian LOG-IN dengan akun masing-masing

6.4. Komponen Laporan Keuangan Berdasarkan SAK EMKM

1. LAPORAN POSISI KEUANGAN

- a) Aset
- b) Liabilitas
- c) Ekuitas

2. LAPORAN LABA RUGI

- a) Pendapatan
- b) Beban

3. CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

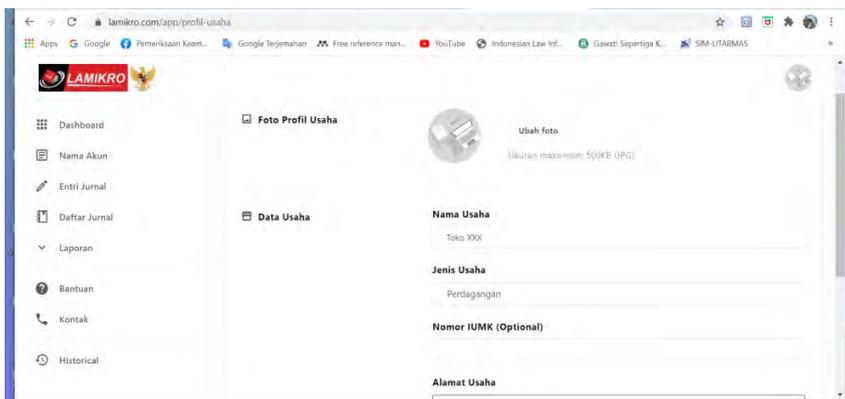
6.5. Contoh Transaksi

Transaksi dibawah ini sebagai contoh kasus yang dapat langsung diinput dengan menggunakan LAMIKRO.

- a) Setoran awal pemilik Rp50.000.000 berupa uang tunai
- b) Membeli barang dagangan secara kredit Rp12.500.000
- c) Membeli kendaraan bekas untuk layanan antar ke pelanggan Rp35.000.000.
- d) Dana untuk membeli kendaraan tersebut berasal dari hutang ke bank BRI
- e) Menjual barang dagangan secara kredit Rp10.000.000
- f) Harga pokok barang yang dijual tersebut senilai Rp3.300.000
- g) Membayar gaji pegawai Rp1.500.000
- h) Memperhitungkan besarnya penyusutan kendaraan Rp3.500.000
- i) Pengambilan uang tunai untuk kepentingan pemilik Rp600.000
- j) Membayar PBB Rp. 450.000
- k) Mengakui hutang pajak penghasilan sebesar 0,5% dari laba sebelum pajak, yang masih belum dibayar

Jawaban:

Pertama input Profil Usaha terlebih dahulu



AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

The screenshot shows the 'profil-usaha' (business profile) page in the LAMIKRO application. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Nama Akun, Entri Jurnal, Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main content area includes the following fields:

- Jenis Usaha:** Perdagangan
- Nomor IUMK (Optional):** (Empty field)
- Alamat Usaha:** Jl. Ahmad Yani Km. 2, Banjarmasin

A red 'Simpan' (Save) button is located at the bottom right of the form.

Setelah memasukan input usaha berikutnya adalah memasukan transaksi-transaksi berikut:

- Setoran awal pemilik Rp50.000.000 berupa uang tunai

The screenshot shows the 'entri-jurnal' (journal entry) page in the LAMIKRO application. The left sidebar is the same as in the previous screenshot, with 'Entri Jurnal' highlighted. The main content area includes the following fields:

- Tanggal Jurnal:** 01/09/2020
- Jenis Transaksi:** Tambah Modal
- Modal:** 3010 - MODAL
- Simpan ke:** 1010 - KAS
- Nominal:** Rp50.000.000
- Keterangan (Optional):** Setoran Awal Pemilik secara Tunai

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

b) Membeli barang dagangan secara kredit Rp12.500.000

The screenshot shows the LAMIKRO accounting application interface. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Nama Akun, **Entri Jurnal** (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main content area displays a journal entry form with the following fields:

- Jenis Transaksi:** Hutang
- Hutang Dari:** 2010 - HUTANG USAHA
- Simpan ke:** 1040 - PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN
- Nominal:** Rp12.500.000
- Keterangan (Optional):** Pembelian barang dagangan secara kredit:

A red "Simpan" button is located at the bottom right of the form.

c) Membeli kendaraan bekas untuk layanan antar ke pelanggan Rp35.000.000.

The screenshot shows the LAMIKRO accounting application interface. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Nama Akun, **Entri Jurnal** (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main content area displays a journal entry form with the following fields:

- Tanggal Jurnal:** 03/09/2020
- Jenis Transaksi:** Hutang
- Hutang Dari:** 2021 - HUTANG BANK BRI
- Simpan ke:** 1920 - KENDARAAN
- Nominal:** Rp35.000.000
- Keterangan (Optional):** Pembelian kendaraan secara kredit via bank BRI

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

d) Menjual Barang dagangan secara kredit Rp. 10.000.000,-

The screenshot shows the LAMIKRO accounting software interface. The left sidebar contains a navigation menu with options: Dashboard, Nama Akun, Entri Jurnal (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main content area displays a journal entry form for the date 04/09/2020. The transaction type is 'Piutang'. The 'Dari' (Debit) account is '4010 - PENJUALAN PRODUK' and the 'Simpan ke' (Credit) account is '1030 - PIUTANG USAHA'. The nominal value is 'Rp10.000.000'. The optional explanation field contains the text 'penjualan produk secara kredit'.

Tanggal Jurnal	
04/09/2020	

Jenis Transaksi	
Piutang	

Dari	Simpan ke
4010 - PENJUALAN PRODUK	1030 - PIUTANG USAHA

Nominal
Rp10.000.000

Keterangan (Optional)
penjualan produk secara kredit

e) Harga pokok barang yang dijual tersebut senilai Rp3.300.000

The screenshot shows the LAMIKRO accounting software interface. The left sidebar contains a navigation menu with options: Dashboard, Nama Akun, Entri Jurnal (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main content area displays a journal entry form for the date 04/09/2020. The transaction type is 'Pengeluaran'. The 'Diambil Dari' (Debit) account is '1040 - PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN' and the 'Simpan ke' (Credit) account is '6010 - HARGA POKOK PENJUALAN'. The nominal value is 'Rp3.300.000'. The optional explanation field contains the text 'Harga Pokok penjualan'.

Tanggal Jurnal	
04/09/2020	

Jenis Transaksi	
Pengeluaran	

Diambil Dari	Simpan ke
1040 - PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN	6010 - HARGA POKOK PENJUALAN

Nominal
Rp3.300.000

Keterangan (Optional)
Harga Pokok penjualan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

f) Membayar gaji pegawai Rp1.500.000

The screenshot shows the LAMIKRO accounting application interface. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Nama Akun, Entri Jurnal (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main form area is titled 'Tanggal Jurnal' and contains the following fields:

- Tanggal Jurnal:** 05/09/2020
- Jenis Transaksi:** Pengeluaran
- Diambil Dari:** 1010 - KAS
- Simpan ke:** 6050 - BEBAN GAJI KARYAWAN
- Nominal:** Rp1.500.000
- Keterangan (Optional):** membayar gaji karyawan

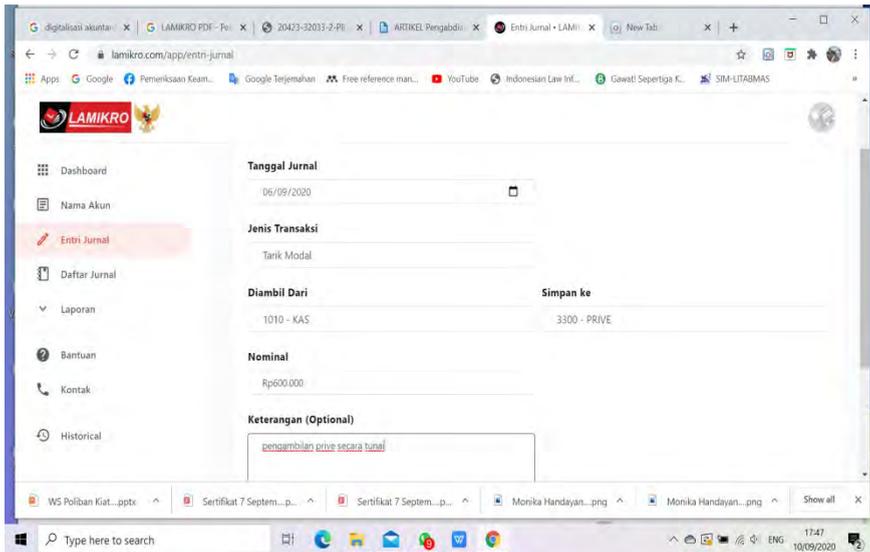
g) Memperhitungkan besarnya penyusutan kendaraan Rp3.500.000

The screenshot shows the LAMIKRO accounting application interface. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Nama Akun, Entri Jurnal (highlighted), Daftar Jurnal, Laporan, Bantuan, Kontak, and Historical. The main form area is titled 'Tanggal Jurnal' and contains the following fields:

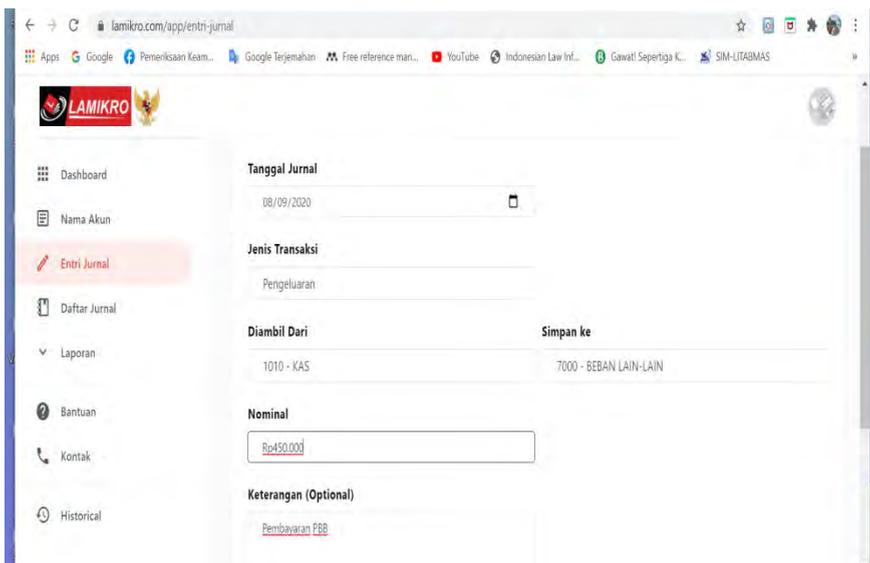
- Tanggal Jurnal:** 06/09/2020
- Jenis Transaksi:** Penyesuaian
- Dari:** 1925 - AKUMULASI PENYUSUTAN KENDARAAN
- Simpan ke:** 6079 - BEBAN PENYUSUTAN & AMORTISASI
- Nominal:** Rp3.500.000
- Keterangan (Optional):** penyusutan kendaraan

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

h) Pengambilan uang tunai untuk kepentingan pemilik Rp600.000



i) Membayar PBB Rp. 450.000



AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

- j) Mengakui hutang pajak penghasilan sebesar 0,5% dari laba sebelum pajak, yang masih belum dibayar

Kode		Nama Akun	Nilai
Aset			
Aset Lancar			
1010	KAS	47.450.000	
1020	BANK MANDIRI	0	
1021	BANK BRI	0	
1022	BANK BNI	0	
1023	BANK BCA	0	
1024	BANK DAERAH/LAINNYA	0	
1030	PIUTANG USAHA	10.000.000	
1035	PENDAPATAN YANG MASIH HARUS DITERIMA	0	
1040	PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN	9.200.000	
1050	PERSEDIAAN BAHAN BAKU	0	
1060	BEBAN DIBAYAR DIMUKA	0	
1070	PERLENGKAPAN/ATK	0	
Total Aset Lancar			Rp66.650.000
Aset Tetap			
1900	PERALATAN	0	
1910	BANGUNAN	0	
1920	KENDARAAN	35.000.000	
1930	TANAH	0	
Total Aset Tetap			Rp35.000.000
Akumulasi Penyusutan			
1905	AKUMULASI PENYUSUTAN PERALATAN	0	
1915	AKUMULASI PENYUSUTAN BANGUNAN	0	
1925	AKUMULASI PENYUSUTAN KENDARAAN	3.500.000	
Total Akumulasi Penyusutan			Rp3.500.000
Total Aset			Rp98.150.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN



Liabilitas (Kewajiban)

Liabilitas Jangka Pendek

Kode	Nama Akun	Nilai
2010	HUTANG USAHA	12.500.000
2030	PENDAPATAN DITERIMA DIMUKA	0
2031	BEBAN YANG MASIH HARUS DIBAYAR	0
Total Liabilitas Jangka Pendek		Rp12.500.000

Liabilitas Jangka Panjang

Kode	Nama Akun	Nilai
2020	HUTANG BANK MANDIRI	0
2021	HUTANG BANK BRI	35.000.000
2022	HUTANG BANK BNI	0
2023	HUTANG BANK BCA	0
2024	HUTANG BANK DAERAH/LAINNYA	0
Total Liabilitas Jangka Panjang		Rp35.000.000

Ekuitas

Kode	Nama Akun	Nilai
3010	MODAL	50.000.000
3200	HIBAH/DARI PIHAK LAIN	0
3300	PRIVE	600.000
3500	SALDO LABA (DEFISIT)	1.250.000
Total Ekuitas		Rp50.650.000
Total Liabilitas & Ekuitas		Rp98.150.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN



LAPORAN LABA RUGI

Homey Catering

Jl Akordian, Perum. PermataLand No. B18, Malang

NPWP : 08.380.046.6-731.000

Periode : September 2020

Pendapatan

Kode	Nama Akun	Nilai
4010	Penjualan Produk	10.000.000
4070	Pendapatan Jasa	0
4040	Pendapatan Lain-Lain	0
4050	Pendapatan Bunga Bank	0
Total Pendapatan		Rp10.000.000

Biaya / Beban

Kode	Nama Akun	Nilai
5070	Harga Pokok Penjualan	1.000.000
5015	Beban Kemasan	0
5020	Beban Pengiriman	0
5030	Beban Peralengkapan	0
5040	Beban Penjualan Lain-Lain	0
5050	Beban Gaji Karyawan	1.000.000
5060	Beban Komunikasi dan Transmisi	0
5070	Beban Sewa	0
5075	Beban Listrik	0
5076	Beban Air	0
5077	Beban Telepon	0
5078	Beban PPh 21 Karyawan	0
5079	Beban Penyusutan & Amortisasi	1.000.000
5080	Pajak Rpast	0
5085	Beban Piutang Tak Tertagih	0
5090	Beban Administrasi Bank	0
7000	Beban Lain-Lain	450.000
Total Beban		Rp8.750.000
Labas (Rugi) Sebelum Pajak		Rp1.250.000
Biaya Pajak Penghasilan		Rp50.000
Labas (Rugi) Setelah Pajak		Rp1.200.000

Laporan akuntansi ini adalah sesuai dengan SAK-EMKM

Copyright © 2020, Akademi Pengembangan Berkeadilan - Kementerian KEMENRI RI

Hal 2-9

111

BAB 7

KASUS PADA WARUNG SALAD BUAH

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami mengenai kasus-kasus keuangan di UMKM dan menyusun laporan keuangannya dengan menggunakan LAMIKRO

7.1. Profile UMKM



7.2. Laporan Keuangan

Laporan keuangan usaha Salad Buah ini meliputi biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya investasi dan biaya lainnya, sebagai berikut:

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

1. Biaya produksi

Pengeluaran	Jumlah /satuan	Harga per satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
Biaya bahan baku :			
Melon	100kg	13,000	1,300,000
Pear	20kg	35,000	700,000
Kelengleng	8kg	40,000	160,000
Anggur	12kg	75,000	900,000
Apel	20kg	40,000	800,000
Jumlah biaya bahan baku			3,860,000
Biaya bahan penolong:			
Kacang Almon	1kg	200,000	200,000
keju	16kg	45,000	720,000
cokelat	8 pcs	15,000	120,000
mayonise dan susu	30pcs	350,000	10,500,000
meses	28 pcs	4,000	112,000
kemasan :			
stiker	3000 pcs	500	1,500,000
cup dan sendok	3900 pcs	641	2,500,000
Jumlah biaya bahan penolong			15,652,000
TOTAL			19,512,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

2. Biaya Investasi

Pengeluaran	Jumlah	Harga per satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
kipas angin	1	70,000	70,000
kulkas	1	1,500,000	1,500,000
stand	1	2,000,000	2,000,000
baskom	5	5,000	25,000
toples	5	7,000	35,000
pisau	3	5,000	15,000
parutan keju	2	8,000	16,000
centong	2	4,000	8,000
		TOTAL	3,669,000

3. Biaya Lainnya

Biaya tenaga kerja		5,200,000
Biaya overhead pabrik:		
Beban Sewa,air,listrik	657,000	
Jumlah biaya overhead pabrik		657,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

SALAD BUAH BUKHARI		
LAPORAN LABA RUGI		
Per 30 September 2019		
(Dalam Rupiah)		
Pendapatan		45,000,000
Harga Pokok Penjualan		
Sediaan awal periode	19,512,000	
pembelian	1,500,000	
Barang tersedia untuk dijual	21,012,000	
Persediaan akhir periode	(2,200,000)	
Harga Pokok Penjualan		18,812,000
Laba Kotor		26,188,000
Beban usaha		
Beban Sewa, air, listrik	657,000	
Beban gaji karyawan	5,200,000	
Total Beban Usaha		(5,857,000)
Laba bersih		20,331,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

SALAD BUAH BUKHARI			
NERACA			
Per 30 September 2019			
ASET		KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
Aset Lancar:		Kewajiban Lancar	
Kas	Rp 23,000,000		
Persediaan Akhir	Rp 5,200,000		
Sewa dibayar di muka	Rp 657,000		
Jumlah Aset Lancar	Rp 28,857,000	Jumlah Kewajiban	
Aset Tidak Lancar		Ekuitas	
Aktiva Tetap		Modal bapak Buchari	Rp 32,526,000
Peralatan	Rp 3,669,000		
Jumlah Aset Tidak Lancar	Rp 3,669,000	Jumlah Ekuitas	Rp 32,526,000
		JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
JUMLAH ASET	Rp 32,526,000		Rp 32,526,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

SALAD BUAH BUKHARI		
LAPORAN LABA RUGI		
Per 30 September 2019		
(Dalam Rupiah)		
Pendapatan		45,000,000
Harga Pokok Penjualan		
Sediaan awal periode	19,512,000	
pembelian	1,500,000	
Barang tersedia untuk dijual	21,012,000	
Persediaan akhir periode	(2,200,000)	
Harga Pokok Penjualan		18,812,000
Laba Kotor		26,188,000
Beban usaha		
Beban Sewa, air, listrik	657,000	
Beban gaji karyawan	5,200,000	
Total Beban Usaha		(5,857,000)
Laba bersih		20,331,000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

SALAD BUAH BUKHARI	
LAPORAN PERUBAHAN MODAL	
Per 30 September 2019	
Modal Awal	Rp 12,195,000
Ditambah: Laba Bersih	Rp 20,331,000
Modal akhir	Rp 32,526,000

SOAL:

Silahkan input Data Keuangan diatas kedalam aplikasi LAMIKRO!

BAB 8

KASUS PADA WARUNG TEH

Capaian Pembelajaran:

1. Mampu memahami mengenai kasus-kasus keuangan di UMKM dan menyusun laporan keuangannya dengan menggunakan LAMIKRO

8.1. Profil Usaha

Nama Usaha : Twin tea
Bidang Usaha : Usaha Dagang
Jenis Produk/Jasa : Thai Tea
Alamat Usaha : Jl. Pemurus Km.7
Mulai Berdiri : April 2019
Biodata Pemilik
Nama : Ryan Hidayat
Alamat Rumah : Jl. Pemurus Km.7
Nomor Telepon : 085345661111
Jumlah Karyawan : 1 Orang



AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN



TWIN TEA (Cabang Pemurus Dalam) NERACA Per 30 September 2019 (Dinyatakan dalam rupiah)	
	Sep-19
AKTIVA	
AKTIVA LANCAR	
Kas dan setara kas	10.000.000
Piutang usaha	-
Persediaan :	
Bahan Baku (bubuk)	500.000
Susu	775.000
Cup	500.000
Aktiva lancar lain-lain	
Jumlah Aktiva Lancar	11.775.000
 AKTIVA TETAP	
Peralatan :	
Dispenser	150.000
Gerobak	3.000.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Teko	250.000
Aktiva tetap lain-lain	3.400.000
Jumlah Aktiva Tetap	
JUMLAH AKTIVA	15.175.000
KEWAJIBAN DAN EKUITAS	
KEWAJIBAN JK. PENDEK	-
Hutang usaha	-
Hutang gaji	-
	-
Hutang jk. Pendek lainnya	-
Jumlah Kewajiban Jk. Pendek	
KEWAJIBAN JK. PANJANG	-
Hutang bank jangka Panjang	-
Hutang jk. Panjang lainnya	-
Jumlah Kewajiban Jk. Panjang	-
JUMLAH KEWAJIBAN	
EKUITAS	
Modal	10.000.000
Laba	5.175.000
JUMLAH EKUITAS	15.175.000
JUMLAH KEWAJIBAN & EKUITAS	15.175.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

TWIN TEA (Cabang Pemurus Dalam) LAPORAN LABA RUGI Per 30 September 2019 (Dinyatakan dalam rupiah)	
	Sep-19
PENDAPATAN	
Pendapatan usaha	15.000.000
Harga pokok penjualan	7.500.000
LABA KOTOR	7.500.000
 BEBAN USAHA	
Beban gaji	1.500.000
Beban listrik	200.000
Beban administrasi & kebersihan	50.000
Jumlah beban usaha	1.750.000
LABA USAHA	5.750.000
 PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN	
Pendapatan bunga	-
Pendapatan uang pendaftaran	-
Pendapatan lain-lain	-
Beban provisi dan adm. bank	-
Beban bunga	-
Beban lain-lain	-
	-
 LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK	5.750.000
Pajak penghasilan	575.000
LABA (RUGI) SESUDAH PAJAK	5.175.000

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

TWIN TEA (Cabang Pemurus Dalam)		
LAPORAN PERUBAHAN MODAL		
Per 30 September 2019		
(Dinyatakan dalam rupiah)		
Modal Awal Tn Ryan		4.825.000
Laba Bersih	5.175.000	
Modal Akhir Tn Ryan		10.000.000

SOAL:

Silahkan input Data Keuangan diatas kedalam aplikasi LAMIKRO

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, Wiliam K. 2009. *Akuntansi Biaya. Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hanim, Latifah, Noorman MS. 2018. *UMKM & Bentuk-bentuk Usaha*. UNISULLA PRESS, Semarang
- Iryanie, Emy, Handayani, Monika. 2019. *Akuntansi Biaya. Edisi 1*, POLIBAN PRESS, Banjarmasin
- Mas'ud Effendi. 2020. *Modul akuntansi dan laporan keuangan sederhana untuk umkm*.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas*. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Rudiatin, E., & Ramadhan, A. I. 2018. Kekuatan Moral dan Budaya, Mendukung Perekonomian Indonesia: Sebuah Gambaran Usaha Kecil dan Menengah. *BASKARA Journal of Business & Entrepreneurship*, 1(1), 21–34.
<https://jurnal.umj.ac.id/index.php/baskara/article/view/3117>
- Suharyadi. et al. 2007. *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Usia Muda*. Jakarta : Salemba Empat
- Ulfah, I. F. 2016. *Akuntansi Untuk UMKM*.
- Windayani , Luh Putu. Herawati , Nyoman Trisna. Sulindawati, Luh Gede Erni. 2018. Analisis Penerapan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android Lamikro Untuk Membantu Usaha Mikro Menyusun Laporan Keuangan Sesuai SAK EMKM (Studi Pada Toko Bali Bagus). *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha*, Vol: 9 No: 3. e-ISSN: 2614 – 1930
- Artikel 1 <http://pusdansi.org/index.php/pusdansi/article/view/99>
- Artikel 2
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/download/22369/22051>

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

Artikel 3 <https://media.neliti.com/media/publications/338599-pengenalan-akuntansi-bagi-usaha-mikro-ke-d539f96e.pdf>

Artikel 4

https://ejournal.unisba.ac.id/index.php/kajian_akuntansi/article/download/8209/pdf

Artikel 5

<http://repository.widyamandala.ac.id/103/1/6.SUPENI%20revisian.pdf>

AKUNTANSI KEWIRAUSAHAAN

(PANDUAN BAGI MAHASISWA UNTUK MEMASUKI DUNIA USAHA)

**NADIA PUTERI UTAMI
MONIKA HANDAYANI**

Banyak orang memahami bahwa menjadi karyawan terkadang sangat membosankan, menantang, dan sangat tidak menarik. Namun, ini tidak berlaku untuk wirausahawan, bekerja dan bersantai tidak jauh berbeda satu sama lain dan sangat menyenangkan. Bisnis yang mereka jalankan adalah alat untuk mengoptimalkan pernyataan self-empowered dan self-fulfilling. Pengusaha memahami bahwa batas kesuksesan mereka hanya ditentukan oleh kreativitas, semangat, dan visi mereka sendiri. Dengan memiliki perusahaan, mereka dapat mendikte pikiran dan perilaku mereka sendiri, yang berarti mereka menyerahkan kekuasaan sepenuhnya kepada diri mereka sendiri.



Penerbit Poliban Press

Redaksi :

Politeknik Negeri Banjarmasin, Jl. Brigjen H. Hasan Basry,
Pangeran, Komp. Kampus ULM, Banjarmasin Utara

Telp : (0511)3305052

Email : press@poliban.ac.id

ISBN 978-623-5259-14-7 (PDF)

