

**UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 28 TAHUN 2014
TENTANG HAK CIPTA**

PASAL 113

KETENTUAN PIDANA

- 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. 100.000.000,00 (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 g 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)

PEMBUKUAN BAGI WIRAUSAHA MIKRO

oleh:
Arniati
Muryani Aرسال

2021



Global Research and Consulting Institute (Global-RCI)
Anggota IKAPI: No. 020/SSL/2018

Judul : PEMBUKUAN BAGI WIRAUSAHA MIKRO

Penulis : Arniati dan Muryani Arsal

ISBN : 978-623-6339-21-3

Penyunting : Arniati

Perancang Sampul : Arniati

Penata Letak : Muryani Arsal

Isi : Sepenuhnya tanggung jawab penulis

Source Cover : <https://pixabay.com/>

Diterbitkan Oleh:

Anggota IKAPI: No. 020/SSL/2018



Global Research and Consulting Institute (Global-RCI)

Kompleks Perumahan BTN Saumata Indah blok B/12 Lt.3

Jl. Mustofa Dg. Bunga, Romang polong, Gowa, Sulawesi Selatan,
Indonesia. 92113.

Email: globalresearchmakassar@gmail.com, Telp. 081355428007/0852557329
04

Cetakan Pertama, Desember 2021

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta ©2021 pada penulis.

Hak penerbitan pada Global RCI. Bagi mereka yang ingin memperbanyak sebagian isi buku ini dalam bentuk atau cara apapun harus mendapat izin tertulis dari penulis dan Penerbit Global RCI.

MOTTO

“Kesempatan Tidak Datang Dua Kali
Manfaatkanlah”

“Kesuksesan hanya dapat diarah dengan
kerja keras disertai dengan do’a, karena
sesungguhnya nasib manusia tidak akan
berubah tanpa usaha”

KATA PENGANTAR

Bismillahi rahmani rahiim

Segala puji bagi Allah Swt yang telah melimpahkan Rahmat-Nya kepada kita semua, hingga terselesaikannya buku "PEMBUKUAN BAGI WIRAUSAHA MIKRO".

Buku ini disusun sebagai hasil dari sebuah laporan hasil program pengabdian kepada masyarakat. Buku ini membahas tentang pembuatan laporan keuangan yang baik dan benar serta pengelolaan laporan keuangan yang optimal. Buku ini lahir dari hasil pemikiran bahwa masih banyak para pelaku wirausaha mikro yang mencampuradukkan antara keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha sehingga hasil yang diperoleh belum mencerminkan tingkat keuntungan usaha yang sebenarnya. Para pelaku wirausaha mikro susah dalam mengetahui tingkat keuntungan maupun kerugian yang mereka terima. Sehingga perlu memperbaiki manajemen usaha dari sisi pembukuan, yang nantinya akan diarahkan melalui pemahaman dan pelaksanaan proses pembuatan laporan keuangan sederhana yang baik dan benar dalam peningkatan usaha, peningkatan kesejahteraan, peningkatan aspek administrasi keuangan yang dibuktikan melalui pembelajaran pembukuan yang dilakukan oleh para pelaku wirausaha mikro.

Harapan penulis kepada para pembaca kiranya berkenan memberikan masukan berupa saran dan kritik yang sifatnya membangun guna kesempurnaan buku ini.

Makassar, Desember 2021

Penyusun,

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
MOTTO	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II RANCANGAN PELAKSANAAN KEGIATAN PEMBELAJARAN PEMBUKUAN	9
BAB III WIRAUSAHA	19
BAB IV PEMBUKUAN	77
BAB V PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN	93
BAB VI HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN PEMBELAJARAN PEMBUKUAN	137
BAB VII PENUTUP.....	143
DAFTAR PUSTAKA	145

Salah satu cara dalam peningkatan pendapatan masyarakat yaitu dengan melaksanakan wirausaha, karena dengan melakukan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi sejahtera serta dengan wirausaha akan membuka kesempatan untuk dirinya sendiri serta meraih keuntungan dari kesempatan yang diciptakan tersebut. Oleh karena hakikat setiap usaha didirikan adalah untuk mencapai tujuan tertentu, di mana tujuan masing – masing usaha secara umum bisa dikatakan sama hanya prioritasnya yang berbeda.

Hal tersebut disebabkan Usaha Kecil Menengah (UKM) mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar lainnya yang cenderung mengalami keterpurukan. Hal ini dibuktikan dengan semakin bertambahnya jumlah Usaha Kecil dan Menengah (UKM) pada tiap tahunnya. Tujuan paling utama pada sebuah usaha memperoleh keuntungan semaksimal mungkin, begitu pula pada para pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM), mereka memiliki tujuan tertentu selain memperoleh keuntungan dari usahanya ini adalah bisa mengurangi tingkat pengangguran tenaga kerja.

Dalam menjalankan kegiatan usahanya sering kali pengelola Usaha kecil dan Menengah (UKM) merasa kesulitan di dalam melaksanakan pencatatan terhadap apa

yang terjadi pada operasional usahanya. Kesulitan tersebut menyangkut kegiatan serta penilaian atas hasil yang diperoleh pada tiap usahanya. Apalagi jika harus dilaksanakan pengukuran serta penilaian atas kegiatan yang terjadi dalam aktifitas usaha. Pencatatan dilaksanakan hanya menghitung selisih di antara uang yang masuk dengan uang yang keluar, tanpa melihat pengeluaran uang itu untuk atau dari alokasi aktifitas usaha atau non usaha. Kebanyakan pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) hanya menghitung harta yang dipunyai sebatas uang kas yang dipegang saja. Mereka tanpa memahami bahwa pengertian harta lebih luas dari sekedar uang kas.

Kebanyakan wirausaha mikro atau Usaha kecil dan Menengah (UKM), mempunyai tingkat kelembagaan usaha yang hampir nol. Mereka telah berwirausaha hampir puluhan tahun, namun mereka belum mengalami perubahan yang sangat berarti. Memperhatikan

konteks aktifitas mereka dalam mencari nafkah, perubahan seharusnya terjadi mengingat banyaknya waktu serta pengalaman yang mereka lalui. Masalah tersebut telah berlangsung sejak lama, di mana mayoritas penjual mengalami hal tersebut.

1. Analisis Situasi

Pelaku wirausaha mikro yang ada di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar mempunyai keterbatasan pemikiran mengenai pengelolaan keuangan serta sumber daya manusia (SDM) yang kurang memadai dalam penyusunan laporan keuangan sehingga pemilik wirausaha mikro belum mengelola usahanya secara benar serta sesuai standar yang berlaku, dengan demikian operasional wirausaha mikro tidak terkontrol dengan baik,

hal tersebut menimbulkan keinginan pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) untuk mencoba menerapkan penyusunan laporan keuangan pada pelaku wirausaha mikro ini dengan berbasis SAK ETAP.

SAK ETAP ini dimaksudkan supaya segenap unit usaha menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Menurut SAK ETAP (2009) Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) dimaksudkan untuk digunakan entitas tanpa akuntabilitas publik. Kehadiran Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik atau lebih dikenal dengan (SAK ETAP) diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi UKM dalam melakukan penyusunan dan menyajikan suatu laporan keuangan.

Laporan keuangan tersebut diharapkan pelaku wirausaha mikro bisa mengevaluasi usahanya dan bisa memakai informasi dalam laporan keuangan ini sebagai dasar dalam pengambilan keputusan usahanya atau bisnisnya. Berdasarkan uraian yang tersebut di atas, maka bisa ditarik kesimpulan bahwa tiap wirausaha mikro harus mempunyai laporan keuangan serta bagi pelaku wirausaha yang berskala kecil telah terdapat SAK ETAP dalam rangka untuk mempermudah penyusunan laporan keuangannya.

Di Student Mall adalah tempat untuk mengumpulkan wirausaha mikro untuk berwirausaha dilingkungan Universitas Muhammadiyah Makassar telah berlangsung selama kurang lebih 4 (empat) tahun. Student Mall ini mempunyai penjual atau pelaku wirausaha mikro yang berjumlah 62 pelaku wirausaha mikro, yang berjaktifitas setiap harinya. Pelaku wirausaha mikro inilah yang akan

menjadi subjek dalam Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini.

Pelaku Wirausaha mikro yang ada di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar seperti kebanyakan pelaku wirausaha mikro yang lainnya, belum mengalami perubahan yang berarti sejak awal berwirausaha di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar. Mereka tidak memperdulikan bagaimana caranya agar pendapatannya bisa naik, atau secara umum kualitas kehidupan mereka bisa naik atau sejahtera. Hal inilah yang harus mereka sadari, tidak hanya untuk kehidupannya 7 hari ke depan namun juga 7 tahun ke depan, dengan bagaimana agar anak cucunya bisa mendapatkan kehidupan yang berkecukupan agar bisa sejahtera karena pendapatannya meningkat.

Student Mall adalah tempat berwirausaha yang dilakukan setiap hari di Universitas Muhammadiyah Makassar. Tempat tersebut lahir bermula dari kemauan untuk menata dengan baik pelaku wirausaha mikro yang berada di depan gerbang Universitas Muhammadiyah Makassar dan mengumpulkannya sehingga terlihat tertata dan lebih rapi.

Melalui penataan yang dilaksanakan oleh pihak kampus Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH), dibentuklah tempat wirausaha mikro yang bernama Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar yang dibantu oleh mahasiswa sebagai pengelolanya dengan ketua wirausaha mikro adalah ibu Sitti Chaerani Djaya, S.Sos. Secara operasional telah berjalan dengan baik pada setiap harinya serta peminat yang berkunjung adalah mahasiswa, dosen, staf, dan satpam.

Elemen - elemen yang telah ada di Student Mall tersebut dikelompokkan menjadi wirausaha mikro yang berjumlah 6 jenis dengan total 62 pelaku wirausaha mikro. Pengunjung yang bisa mencapai kurang lebih 1.240 orang per hari.

Tabel 1 Jenis wirausaha mikro yang berada di Students Mall Universitas Muhammadiyah Makassar

Jenis	Jumlah
Foto Copy	8
Booth minuman & snack	24
Booth Fashion	9
Booth Makanan	12

Mahasiswa yang juga membantu mengelola menjadi penghubung antara wirausaha mikro – wirausaha mikro tersebut dengan mahasiswa lainnya. Bebearapa terobosan seperti diadakannya hiburan event lainnya, seperti ningt market dan acara bekerja sama dengan organisasi mahasiswa lainnya. Selain itu juga menjadi media yang luas, agar mahasiswa dapat berekspresi sebagai wirausaha atau lainnya.

Situasi dan kondisi di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar juga baik, dengan rasa kekeluargaan yang erat baik sesama pelaku wirausaha mikro atau pun dengan mahasiswa. Peraturan ditegakkan di mana pelaku wirausaha mikro sering kali satu samalain saling mengingatkan bila terjadi pelanggaran. Acara intern pun berjalan dengan baik seperti halal bi halal ataupun rapat.



Gambar 1. Situasi Wirausaha Mikro di Student Mall Unismuh



Gambar 2. Pelaku Wirausaha Mikro yang Sedang Berjualan di Student Mall



Gambar 3. Rutinitas Para Wirausaha Mikro di Student Mall Unismuh di Setiap Harinya.

2. Permasalahan

Permasalahan klasik yang dihadapi oleh pelaku wirausaha mikro di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar yaitu minimnya pemahaman tentang tata kelola usaha yang baik dan benar diantaranya system pembukuan yang belum sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Hal ini juga masih kurangnya pembuatan pencacatan laporan keuangan yang sampai saat sekarang ini masih belum optimal, di mana masih banyak para pelaku wirausaha mikro yang mencampuradukkan atau menggabungkan yaitu antara keuangan rumah tangganya dengan keuangan usahanya.

Kedadaan ini disebabkan oleh karena masalah internal yang dihadapi oleh pelaku wirausaha mikro diantaranya minimnya kualitas sumber daya manusia dalam hal

manajemen dari segi jumlah dan juga belum meratanya tingkat keterampilan para pelaku wirausaha mikro tersebut terutama di bidang keuangan, penguasaan teknologi, serta lemahnya strategi keuangan yang dimiliki, serta terbatasnya akses wirausaha mikro pada penguasaan informasi yang kurang seimbang dan penguasaan teknologi yang kurang baik. Namun yang lebih utama yaitu minimnya antusiasme oleh diri sendiri untuk dapat lebih mahir dalam memahami pembukuan dalam pembuatan laporan keuangan, minimal dalam membuat laporan keuangan sederhana yang baik dan benar.

3. Solusi Permasalahan

Solusi yang ditawarkan dalam mengatasi permasalahan yang terjadi, maka dibutuhkan atau diperlukan pembelajaran pembukuan dalam hal ini pelatihan dan pendampingan tentang metode pencatatan serta pembukuan keuangan yang secara sederhana yang baik serta benar. Sehingga pelaku wirausaha mikro bisa mengetahui berapa banyak laba atau rugi secara pasti yang mereka dapatkan dan juga dapat mengetahui keadaan keuangan usahanya sehingga bisa dipergunakan dalam mengontrol hasil usahanya. Dengan demikian, maka pelaku wirausaha mikro kedepannya dapat menjadikan usahanya lebih berkembang dan lebih maju sehingga pelaku wirausaha mikro tersebut meningkat pendapatannya sehingga sejahtera. Pembelajaran pembukuan yang dilaksanakan atau dilakukan bisa bermanfaat pada suatu saat dibutuhkan atau diperlukan, diantaranya bila usahanya menjadi besar, maka pembukuan tersebut bisa dipakai dalam pengurusan pajak, pengajuan kredit dan lain sebagainya

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan pembelajaran pembukuan adalah untuk mengimplementasikan pembelajaran pembukuan dalam meningkatkan pendapatan bagi para pelaku wirausaha mikro yang secara tepat serta berdaya saing.

Berikut merupakan rancangan pelaksanaan kegiatan pembelajaran pembukuan:

1. Pencarian informasi mengenai cara membuat laporan keuangan yang baik dan benar. Tahap ini dilaksanakan oleh penulis melalui berbagai sumber informasi seperti dari youtube, internet, face book, dan lain sebagainya
2. Persiapan tempat, bahan, alat, serta waktu.
3. Pelatihan.

Pelatihan pembuatan pembukuan laporan keuangan yang diberikan bisa memenuhi kebutuhan serta menjawab permasalahan yang sering dihadapi oleh para pelaku wirausaha mikro agar supaya lebih gampang atau lebih mudah untuk mengetahui serta berguna dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya.

- 1) Sosialisasi .

Sosialisasi dilakukan atau dilaksanakan melalui sharing serta diskusi pada para pelaku wirausaha mikro dengan menyampaikan atau memberikan informasi dan

pengetahuan mengenai manajemen keuangan. Materi yang disampaikan atau diberikan yaitu tentang bagaimana pengelolaan manajemen keuangan dalam hal tersebut yaitu cara membuat suatu pencatatan atau pembukuan yang sederhana yang baik dan benar untuk wirausaha mikro yang dijalankan.

2) Pendampingan

Pada pendampingan tersebut akan diaplikasikan materi dalam hal perbaikan administrasi, pemasaran dan peningkatan nilai produk atau jasa yang mereka jual. Pengembangan produk atau jasa bertujuan untuk melaksanakan perbaikan dari sisi produk yang dijual yaitu mulai dari peningkatan kualitas ataupun harga jual dipasaran. Dari sisi jasa yaitu memperhatikan bagaimana wirausaha mikro beertinteraksi dengan wirausaha mikrolainnya, pembukaan jasa penjualan melalui pemesanan apabila dimungkinkan.

GAMBARAN IPTEK

Kebanyakan pelaku wirausaha mikro yang ada pada saat ini menjadi wirausaha yang berkembang pesat dan mampu menempu pasar. Akan tetapi masih banyak pula wirausaha mikro yang masih sulit dalam hal perkembangan, maka salah satu bentuk wirausaha mikro yang berpotensi atau berpeluang untuk berkembang yaitu pelaku wirausaha mikro yang berada di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar. Oleh karena itu dibutuhkan pembelajaran pembukuan dalam hal ini pelatihan dasar bagaimana meningkatkan pendapatan para pelaku wirausaha mikro serta pendampingan agar supaya menimbulkan efek yang berkelanjutan. Pembelajaran pembukuan dalam hal ini

pelatihan dan pendampingan tersebut meliputi 4 (empat) aspek penting yang bisa memajukan suatu usaha secara teorinya.

Aspek ini terdiri dari motivasi dalam mengembangkan usaha, administrasi keuangan, pemasaran serta pengembangan produk dan jasa untuk selanjutnya diharapkan bisa memperkuat dasar-dasar praktis pengembangan suatu usaha.

Pemberian motivasi dalam segi pelatihan, yaitu turut serta menaydarkan para pelaku wirausaha mikro mengenai pentingnya dalam mengembangkan usaha. Sebagai kendala yang utama atau bahkan mental blok para pelaku wirausaha mikro, ketakutan atau pun ketidaksadaran dalam hal mengembangkan usahanya sendiri yang sangat berbahaya dampaknya. Harapan ke depan pada motivasi tersebut bisa membuka cara berpikir para pelaku wirausaha mikro agar supaya bisa mnerima dan bahkan mampu mengaplikasikan pelatihan selanjutnya.

Dari segi administrasi keuangan, yaitu manajemen pemasukan serta pengeluaran. Pelatihan tersebut mengorganisir para pelaku wirausaha mikro agar bisa mengontrol pengeluaran serta pemasukan mereka. Sehingga diharapkan kepada mereka dapat membuat suatu pilihan tepat yang berkaitan dengan pengembangan usahanya. Sisi pendampingan, akan disiapkan *tools* untuk pembukuan serta juga control ke para pelaku wirausaha mikro supaya penrapan pembukuan yang optimal bisa terlaksana dengan baik dan benar.

Strategi *marketing* meliputi promosi produk atau pun jasa yang ditawarkan bisa melalui media social mau pun media beerupa x banner atau pamphlet. Hal tersebut berperan

memperkenalkan produk atau jasa para pelaku wirausaha mikro tersebut ke pembeli atau masyarakat. Pada pengembangan produk atau jasa, berlaku dalam pendampingan di mana para pelaku wirausaha mikro bisa mempunyai produk serta jasa yang lebih bermutu atau berkualitas. Sehingga bisa menjangkau pasar yang lebih banyak dalam rangka peningkatan pendapatan pada para pelaku wirausaha mikro untuk lebih sejahtera.

Melalui pembelajaran pembukuan dalam hal ini pelatihan dari aspek – aspek yang dianggap penting, dengan narasumber yang berkompeten dibidangnya, juga dengan pendampingan yang memberikan control terhadap beeberjalan pelatihan dianggap cukup dalam menjawab permasalahan para pelaku wirausaha tersebut:

1. Pelatihan umum dalam rangka meningkatkan pendapatan pada para pelaku wirausaha mikro di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH).
2. Membuat *role model* dari hasil pendampingan pada para pelaku wirausaha mikro, agar menjadi contoh keberhasilan peningkatan pendapatan melalui aspek – aspek yang ditingkatkan.

Sebagai bukti nyata bahwa apakah aspek -aspek seperti administrasi keuangan, strategi pemasaran dan pengembangan produk berefek nyata terhadap peningkatan pendapatan suatu usaha, sehingga dengan demikian maka para pelaku wirausaha mikro akan lebih sejahtera.

Target Luaran

Luaran yang diharapkan dalam kegiatan Pembukuan Bagi Wirausaha Mikro di Universitas Muhammadiyah Makassar adalah mampu mengimplementasikan pembelajaran

pembukuan dalam meningkatkan pendapatan bagi para pelaku wirausaha mikro yang secara tepat serta berdaya saing, dengan lebih dahulu mengidentifikasi, menilai factor - faktor internal wirausaha dan faktor-faktor eksternal lingkungan yang mempengaruhi pada pelaku wirausaha mikro yang ada di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar.

Adapun target dan luaran kegiatan yang akan dicapai terdapat pada tabel berikut ini:

Target 1

Mendorong pelaku wirausaha mikro agar dapat berpartisipasi aktif melalui pembelajaran pembukuan dalam hal pembuatan laporan keuangan dan mengaplikasikannya.

Luaran

100 % pelaku wirausaha mikro termotivasi/terdorong untuk dapat berpartisipasi aktif melalui pembelajaran pembukuan.

Target 2

Menumbuhkan sikap kemandirian dan kualitas hidup bagi pelaku wirausaha mikro di Student Mall sehingga pendapatannya bertambah sehingga kesejahteraan mereka meningkat.

Luaran

100 % tumbuhnya sikap mandiri

Target 3

Pendampingan dan keberlanjutan pengembangan usaha produk oleh pihak PKM perguruan tinggi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Luaran

100 % pelaku wirausaha mikro telah diadakan pendampingan sehingga mampu mengembangkan usahanya.

Target 4

Terbentuknya industry kreatif (wirausaha mikro) di Student Mall yang konsen pada pembelajaran pembukuan untuk meningkatkan pendapatan para pelaku

Luaran

100 % telah terbentuk kelompok wirausaha

Realisasi Pemecahan Masalah

Kebanyakan dari wirausaha mikro hanya mencatat jumlah uang yang diterima dan dikeluarkan, jumlah barang yang dibeli dan dijual, dan jumlah piutang/utang. Namun pembukuan tersebut tidak dengan format yang diinginkan oleh pihak perbankan (Jati 2004). Mempekerjakan seseorang secara khusus untuk melakukan pembukuan akuntansi dan penyusunan laporan keuangan masih menjadi hal yang kurang.

Pelaksanaan pengabdian oleh tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis dilaksanakan selama dua bulan yaitu mulai pada Tgl. 6 Juni sampai dengan 6 Agustus 2020. Pelatihan pembukuan dilaksanakan pada hari Minggu, 21 Juni 2020 secara daring (zoom). Awalnya direncanakan akan dilaksanakan di Aula Kedokteran, namun situasi dan kondisi yang tidak memungkinkan dalam hal ini adanya COVID-19 social distancing maka dilaksanakan secara daring. Acara tersebut dihadiri 27 wirausaha mikro yang ada di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar.



Gambar 4 Pamflet Pembelajaran pembukuan Secara Daring



Gambar 5 Pembelajaran pembukuan Secara Daring (Zoom)



Gambar 6 Sosialisasi/pendampingan penyusunan laporan keuangan

Adapun pelaksanaan acara pengabdian kepada masyarakat dengan sistem pembukuan yang mudah dimengerti maka pelaku wirausaha mikro dapat memenuhi persyaratan dalam pengajuan kredit, seperti pembuatan laporan keuangan (Andi Arifwangsa Adiningrat). Namun pelaksanaan pembukuan tersebut merupakan hal yang sulit bagi pelaku wirausaha mikro karena keterbatasan pengetahuan mengenai akuntansi, rumitnya proses akuntansi, dan anggapan bahwa laporan keuangan bukanlah hal yang penting bagi pelaku wirausaha mikro (Muryani Aرسال). Berbagai macam keterbatasan lain yang dihadapi pelaku wirausaha mikro adalah latar belakang pendidikan yang tidak paham akuntansi atau tata buku, kurang disiplin dalam melaksanakan pembukuan akuntansi, serta tidak adanya

dana yang cukup untuk mempekerjakan akuntan atau membeli *software* akuntansi untuk mempermudah pelaksanaan pembukuan akuntansi (Muhammad Rusyidi R)

A. PENGERTIAN WIRUSAHA

Menurut Burgess (1993), wirausaha adalah seseorang yang melakukan pengelolaan, mengorganisasikan, dan berani menanggung segala risiko dalam menciptakan peluang usaha dan usaha yang baru . Sedangkan menurut J.B Say (1803), Wirausaha adalah pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dan tingkat produktivitas yang rendah menjadi tinggi.

Wirausaha adalah sebuah kegiatan usaha atau suatu bisnis mandiri yang setiap sumber daya dan kegiatannya dibebankan kepada pelaku usaha atau wirausahawan terutama dalam hal membuat produk baru, menentukan bagaimana cara produksi baru, maupun menyusun suatu operasi bisnis dan pemasaran produk serta mengatur permodalan usaha. Wirausaha memiliki tujuan untuk menghasilkan sesuatu yang memiliki nilai lebih tinggi dibandingkan sebelum diolah.

Secara umum, wirausaha sendiri merupakan kegiatan dalam menciptakan sebuah produk, menentukan cara produksinya, menyusun kegiatan operasionalnya,

hingga perencanaan produk baru, sampai mengatur modal dan juga pemasarannya. Umumnya, wirausaha adalah kegiatan yang dilakukan seseorang dengan kemandirian dan kekreatifan, yang dimilikinya tanpa ada batasan. Jika diartikan dalam istilah bahasa, wirausaha sendiri berasal dari dua suku kata, yakni “wira” dan “usaha”. Adapun wira artinya adalah pejuang, pahlawan, berbudi luhur, manusia unggul, berwatak agung dan gagah berani. Sementara usaha, artinya adalah sebuah kegiatan atau amalan, berbuat sesuatu dan bekerja, yang bisa memberikan hasil. Jadi, arti dari wirausaha adalah sebuah pejuang, dalam melakukan suatu pekerjaan yang menghasilkan.

Padanan kata Wirausaha adalah Entrepreneur. Dalam bahasa Perancis kata ini dapat diartikan sebagai *under take*. Wirausahawan mengambil keuntungan dengan mengamati peluang yang ada. Kebanyakan wirausahawan sukses adalah mereka yang member pengaruh/ penyelesaian terhadap masalah kehidupan.

Ada tiga istilah penting yang terkait erat dengan konsep wirausaha. Discovery, Invention, Inovation. Arti kata ketiga istilah tersebut sama, yakni; Penemuan. Hanya saja dalam ilmu kewirausahaan, makna dari ketiga hal tersebut adalah berbeda. Discovery adalah istilah untuk penemuan tempat atau wilayah yang sudah lebih dulu ada; contohnya penemuan benua Amerika oleh Chistoper Colombus, dalam hal Colombus terukir sebagai penemu benua Amerika, tetapi Colombus tidak berhak mendapat keuntungan atas penemuannya ini karena menemukan sesuatu yang sudah ada. Invention adalah penemuan yang dilakukan oleh para penemu. Misalkan bohlam lampu oleh Thomas Alfa Edison, dan teknologi telepon oleh Graham Bell. Invention berupa

penemuan sesuatu yang benar-benar baru, yang belum pernah ada sebelumnya. Para penemu (Inventor) berhak mendapatkan keuntungan dari penemuannya ini. Sedangkan Inovation merupakan pembaharuan dari ciptaan yang sudah ada. Biasanya inovasi ada karena adanya ketidakpuasan dengan penemuan yang sudah ada. Misalkan teknologi telekomunikasi yang ditemukan Graham Bell dikembangkan tidak hanya pesawat telepon rumah, tetapi dikembangkan menjadi telepon seluler yang lebih fleksibel.

Tapi, akan berbeda lagi jika kamu mencari kata wirausaha di Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Pasalnya, wirausaha dalam KBBI diartikan sebagai orang yang pandai atau berbakat, di bidang bisnis. Namun, kembali lagi, jika tidak semua orang yang memiliki kesempatan dan uang, bisa menjalankan wirausaha dengan baik. Maka, dalam membangun sebuah usaha, harus memiliki ciri-ciri wirausaha sejati, yang seharusnya melekat di dalam diri seseorang, jika ingin berhasil berbisnis.

Wirausahawan atau dalam bahasa Inggris dikenal dengan entrepreneur adalah orang yang melakukan aktivitas atau mengelola wirausaha seperti; menentukan cara produksi baru, menyusun manajemen operasi untuk pengadaan produk baru, cara memasarkan serta mengatur permodalan operasinya. Wirausaha harus memiliki kepandaian atau memiliki bakat mengenali produk baru yang akan dikembangkan. Jadi, wirausahawan bukanlah penjual namun wirausahawan adalah pencipta kegiatan usaha.

Pengertian kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan dan membawa visi ke dalam kehidupan. Visi tersebut berupa ide inovatif dengan

memanfaatkan peluang sehingga tercipta cara yang lebih baik dalam menjalankan atau mencapai sesuatu. Definisi kewirausahaan juga ditekankan pada bagian seseorang yang berani mengambil risiko/ ketidakpastian. Sedikit berbeda dengan para ahli yang mengembangkan ilmu ini, Penrose (1963) mengatakan bahwa Kewirausahaan mencakup identifikasi peluang-peluang di dalam sistem ekonomi. Sedangkan Harvey Benstein (1979) Kewirausahaan mencakup kegiatan yang dibutuhkan untuk menciptakan/ melaksanakan perusahaan pada saat semua pasar belum terbentuk/ belum teridentifikasi secara jelas. Komponen fungsi produksinya belum diketahui sepenuhnya. Sedangkan menurut Peter Druker, kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda.

Orang yang melakukan kegiatan wirausaha disebut wirausahawan/ entrepreneur. Mereka mempunyai cara, motivasi/panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia yang unggul. Ada kerancuan istilah antara entrepreneurship, intrapreneurship, dan entrepreneurial, dan entrepreneur.

1. Entrepreneurship adalah jiwa kewirausahaan yang dibangun untuk menjembatani antara ilmu dengan kemampuan pasar. Entrepreneurship meliputi pembentukan perusahaan baru, aktivitas kewirausahaan juga kemampuan managerial yang dibutuhkan seorang entrepreneur.
2. Intrapreneurship didefinisikan sebagai kewirausahaan yang terjadi di dalam organisasi yang merupakan jembatan kesenjangan antara ilmu dengan keinginan pasar.

3. Entrepreneur didefinisikan sebagai seseorang yang membawa sumber daya berupa tenaga kerja, material, dan asset lainnya pada suatu kombinasi yang menambahkan nilai yang lebih besar daripada sebelumnya, dan juga dilekatkan pada orang yang membawa perubahan, inovasi, dan aturan baru.
4. Entrepreneurial adalah kegiatan dalam menjalankan usaha atau berwirausaha. Inventor dan Entrepreneur Berikut ini beberapa perbedaan antara inventor dan entrepreneur. Inventor didefinisikan sebagai seseorang yang bekerja untuk mengkreasikan sesuatu yang baru untuk pertama kalinya, ia termotivasi dengan ide dan pekerjaannya. Inventor pada umumnya memiliki pendidikan dan motivasi berprestasi yang tinggi. Menurutnya, standar kesuksesan bukanlah dari moneter semata tetapi dari hak paten yang didapatnya. Sedangkan wirausaha atau entrepreneur lebih menyukai berorganisasi daripada menemukan sesuatu. Ia mengatur dan memastikan agar organisasinya berkembang dan bertahan. Entrepreneur berupaya mengimplementasikan penemuannya sehingga disukai publik namun inventor lebih menyukai menemukan atau menciptakan sesuatu.

B. Sejarah Kewirausahaan

Pada mulanya perilaku Kewirausahaan atau Entrepreneurship dimulai ketika manusia telah mengenal konsep ekonomi, sehingga sejarah Kewirausahaan masih sangat erat kaitannya dengan sejarah perkembangan ilmu Ekonomi yang ada di dunia. Berawal dari perilaku-perilaku manusia memenuhi kebutuhan hidupnya. Pertama yang

utama, adalah mereka berupaya memenuhi kebutuhan yang sifatnya mendasar. Kebutuhan ini oleh ilmu ekonomi disebut sebagai kebutuhan Primer/ kebutuhan pokok, kebutuhan ini pemenuhannya bersifat wajib dan tidak dapat ditunda lagi. Kebutuhan primer selalu sama untuk masing-masing manusia, yaitu pakaian, makanan-minuman dan tempat tinggal.

Selanjutnya ada kebutuhan tingkat dua yang merupakan kebutuhan sekunder. Jenis kebutuhan ini merupakan kebutuhan pendukung yang pemenuhannya dapat ditunda. Kebutuhan sekunder manusia bersifat fleksibel dan tidak dapat dipukul rata untuk semua manusia. Kebutuhan yang terakhir adalah kebutuhan tersier yang sifatnya mewah. Kebutuhan jenis ini dipenuhi bukan karena merupakan kebutuhan yang sifatnya wajib dan mendasar, tetapi karena adanya kepuasan lain berupa gengsi yang akan didapat saat kebutuhan ini terpenuhi. Sifatnya nyaris serupa dengan kebutuhan sekunder, yakni sangat fleksibel sehingga tidak dapat diseragamkan untuk semua orang. Tingkat pemenuhan kebutuhan tersier dipengaruhi oleh kelas sosial ekonomi dan selera dalam diri manusia. Jenis kebutuhan ini bias ditunda, dan apabila tidak mampu dipenuhi tidak akan mengganggu kelangsungan hidup manusia.

Setelah mengenal klasifikasi kebutuhan, manusia berupaya memenuhi kebutuhan- kebutuhan itu dengan berbagai cara, perilaku inilah yang dipelajari dalam ilmu ekonomi. Manusia dalam memenuhi kebutuhan pokok/ primer bisa menggarap tanah (bertani, berkebun), membuat tambak atau bahkan dengan kegiatan membuat barang atau manufaktur. Sayangnya karena perbedaan faktor geografis dan skill yang berbeda-beda, tidak semua manusia mampu

memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga muncul perilaku manusia yakni melakukan sesuatu untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yang lain. Kegiatan niaga (perdagangan) mulai dikenal, dan ilmu bisnis mulai dapat dipelajari.

Sejarah kewirausahaan dapat dibagi dalam beberapa periode:

1. Periode awal Sejarah

Kewirausahaan dimulai dari periode awal yang dimotori oleh Marcopolo. Dalam masanya, terdapat dua pihak yakni pihak pasif dan pihak aktif. Pihak pasif bertindak sebagai pemilik modal dan mereka mengambil keuntungan yang sangat banyak terhadap pihak aktif. Sedangkan pihak aktif adalah pihak yang menggunakan modal tersebut untuk berdagang antara lain dengan mengelilingi lautan. Mereka menghadapi banyak resiko baik fisik maupun sosial akan tetapi keuntungan yang diperoleh sebesar 25%.

2. Abad pertengahan

Kewirausahaan berkembang di periode pertengahan, pada masa ini wirausahawan dilekatkan pada aktor dan seorang yang mengatur proyek besar. Mereka tidak lagi berhadapan dengan resiko namun mereka menggunakan sumber daya yang diberikan, yang biasanya yang diberikan oleh pemerintah. Tipe wirausahaawan yang menonjol antara lain orang yang bekerja dalam bidang arsitektural.

3. Abad 17

Wirausaha secara historis sudah dikenal sejak diperkenalkan oleh Richard Castillon pada tahun 1755. Di luar negeri, istilah kewirausahaan telah dikenal sejak abad 16, sedangkan di Indonesia baru dikenal pada akhir abad 20. Beberapa istilah wirausaha seperti di Belanda dikenadengan ondernemer, di Jerman dikenal dengan unternehmer. Pendidikan kewirausahaan mulai dirintis sejak 1950-an di beberapa negara seperti Eropa, Amerika, dan Kanada. Bahkan sejak 1970-an banyak universitas yang mengajarkan kewirausahaan atau manajemen usaha kecil. Pada tahun 1980-an, hampir 500 sekolah di Amerika Serikat memberikan pendidikan kewirausahaan. Richard Cantillon, menegaskan bahwa seorang wirausahawan adalah seorang pengambil resiko, dengan melihat perilaku mereka yakni membeli pada harga yang tetap namun menjual dengan harga yang tidak pasti. Ketidakpastian inilah yang disebut dengan menghadapi resiko.

4. Abad 18

Seorang wirausahawan tidak dilekatkan pada pemilik modal, tetapi dilekatkan pada orang-orang yang membutuhkan modal. Wirausahawan akan membutuhkan dana untuk memajukan dan mewujudkan inovasinya. Pada masa itu dibedakan antara pemilik modal dan wirausahawan sebagai seorang penemu.

5. Abad 19

Sedangkan di abad ke 19 dan 20, wirausahawan didefinisikan sebagai seseorang yang mengorganisasikan dan mengatur perusahaan untuk meningkatkan pertambahan nilai personal.

6. Abad 20

Pada abad 20, inovasi melekat erat pada wirausahawan di masa sekarang. Pada abad ini, gagasan wirausaha sebagai penemu mulai dikenalkan; Fungsi wirausaha adalah untuk melakukan reformasi atau revolusi pola-pola produksi dengan mengeksploitasi penemuan atau, secara umum, menggunakan teknologi baru (yang sebenarnya belum pernah dicoba orang lain) untuk menghasilkan produk baru atau menghasilkan produk lama dengan cara baru, membuka sumber bahan baku baru, membuka pasar baru, dengan mengorganisir kembali industri yang ada sekarang.

Konsep inovasi sangat menonjol pada masa ini. Inovasi untuk mengenalkan sesuatu yang baru adalah sebagian dari tugas berat wirausaha. Inovasi tidak saja membutuhkan kemampuan untuk menghasilkan dan mengembangkan konsep tetapi juga harus mengerti segala kekuatan yang bekerja atau terdapat di lingkungan (sekitarnya). Sesuatu yang baru bisa berupa produk baru atau sebuah sistem baru, untuk simplikasi struktur organisasi baru. Kemampuan inovasi adalah sebuah instinks yang membedakan seseorang dengan orang lain.

ilmu kewirausahaan di Indonesia baru dikenalkan pada akhir abad ke 20, namun praktiknya sudah sejak dulu ada, bahkan sejak jaman kolonial kegiatan perniagaan dan bisnis sudah ada di Indonesia. Pada akhir abad 20, pendidikan kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah dan perguruan tinggi saja. Pendidikan kewirausahaan melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat semakin

berkembang seiring dengan perkembangan dan tantangan ekonomi seperti krisis moneter yang sempat melanda di akhir tahun 90-an.

Di Indonesia, kewirausahaan dipelajari baru terbatas pada beberapa sekolah atau perguruan tinggi tertentu saja. Sejalan dengan perkembangan dan tantangan seperti adanya krisis ekonomi, pemahaman kewirausahaan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan di segala lapisan masyarakat kewirausahaan menjadi berkembang.

C. Peran Wirausaha Dalam Perekonomian Nasional

Seorang wirausaha berperan baik secara internal maupun eksternal. Secara internal seorang wirausaha berperan dalam mengurangi tingkat kebergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, serta meningkatkan daya beli pelakunya. Secara eksternal, seorang wirausaha berperan dalam menyediakan lapangan kerja bagi para pencari kerja. Dengan terserapnya tenaga kerja oleh kesempatan kerja yang disediakan oleh seorang wirausaha, tingkat pengangguran secara nasional menjadi berkurang.

Menurunnya tingkat pengangguran berdampak terhadap naiknya [pendapatan perkapita](#) dan daya beli masyarakat, serta tumbuhnya perekonomian secara nasional. Selain itu, berdampak pula terhadap menurunnya tingkat kriminalitas yang biasanya ditimbulkan oleh karena tingginya pengangguran. Seorang wirausaha memiliki peran sangat besar dalam melakukan wirausaha. Peran wirausaha dalam perekonomian suatu negara adalah:

- Menciptakan lapangan kerja
- Mengurangi pengangguran
- Meningkatkan pendapatan masyarakat
- Mengombinasikan faktor-faktor produksi (alam, tenaga kerja, modal dan keahlian)
- Meningkatkan produktivitas nasional

D. Siapakah Wirausahawan Itu?

Wirausahawan adalah Penemu, Orang-orang yang menemukan ide inovatif dalam berwirausaha, bukan dengan menjual produk yang sudah ada tau mencontoh produk yang ada. Mereka yang tidak memikirkan kesuksesan dari segi akademiknya, wirausahawan bisa berasal dari orang yang tidak lulus sekolah. Namun mereka memiliki pemikiran yang luar biasa. Orientasi mereka adalah uang, sumber daya terbesar adalah uang. Namun tidak menjadikan uang sebagai tujuan akhir. Mereka yang memiliki keberuntungan dalam segi apapun, adanya keuntungan yang didapatkan Wirausahawan adalah mereka yang pemberani dalam menentang risiko. Mereka tidak takut akan gagal. Namun, mereka bekerja dengan keras untuk membuat perencanaan yang bisa meminimalisir kegagalan.

Seorang yang akan memulai berwirausaha terlebih dahulu perlu mempelajari masalah perencanaan hingga pengelolaan hasil, menambah wawasan mengenai pencarian distributor yang saling menguntungkan, penawaran, persaingan, dan pencarian karyawan yang juga paham akan usaha yang akan dikelola, sehingga

memudahkan pelaksanaan dan mencapai target sasaran. Setelah, segala perencanaan sudah benar-benar matang dan sarana prasarana sudah tersedia mulailah melaksanakan usaha sesuai rencana, gunakan pengelolaan keuangan yang tepat, dan pengelolaan sumber daya manusia yang lebih efektif. Dan, mulailah membangun jaringan kerjasama yang menguntungkan dengan sikap kehati-hatian, pikirkan terlebih dahulu apapun keputusan yang akan ditetapkan. Ingat, dari pengertian wirausahawan dapat disimpulkan bahwa mereka adalah yang mau mencoba disaat orang lain hanya sekedar menikmati hasil.

Selama ini penilaian seseorang tentang seorang wirausahawan adalah seseorang yang sukses dengan bisnisnya dan anggapan itu tidak selamanya benar. Seorang wirausaha adalah seseorang yang menciptakan usaha sendiri dengan mengambil resiko dan ketidakpastian akan untung rugi demi mencapai impian yang berbuah keuntungan dengan memanfaatkan peluang dan sumberdaya yang ada. Banyak orang yang selama ini memiliki ide-ide hebat, gagasan-gagasan besar tetapi tidak pernah berani untuk mewujudkannya dikarenakan faktor-faktor penimbang lebih besar daripada faktor pendukung sehingga tidak pernah diambil sebuah tindakan untuk mewujudkannya. Resiko yang paling besar yang akan ditemui seorang wirausahawan adalah "*Kegagalan*". Hal ini selalu menjadi ketakutan bagi sebagian besar calon wirausahawan yang akan mulai membangun usahanya, berbagai pertimbangan yang kemudian menyebabkan ketidakyakinan yang berakhir pada keputusan untuk menunda atau menghentikan sama sekali niat untuk menjadi seorang

wirausahawan. Menurut Boone (2007), ada beberapa ciri seorang wirausahawan:

1. Percaya Diri

Kepercayaan diri sangat penting bagi seorang wirausahawan, terkadang jika kita akan membangun suatu usaha baru yang terkesan tidak bonafit atau bagi sebagian orang merupakan sebuah usaha yang tidak pantas bagi diri kita tetapi seorang wirausahawan akan selalu yakin dan percaya dengan kemampuan dan pemikirannya. Hal ini sangat diperlukan karena pengaruh dari lingkungan sekitar terkadang membawa efek bagi diri kita sendiri, oleh karena itu kepercayaan diri sangat penting untuk tetap menjaga keyakinan dan semangat kita dalam berusaha. Untuk memulai dan membangun suatu bisnis, modal penting yang diperlukan adalah tekad dan semangat yang tinggi. Hal ini menjadi modal dasar dari setiap wirausahawan. Selama ini alasan seseorang tidak mewujudkan ide-ide usahanya adalah karena terkendala modal, sehingga terkadang melupakan modal dasar yang kita punya adalah tekad dan semangat yang tinggi, sehingga kepercayaan diri dengan sendirinya akan timbul dan memacu kita untuk tetap lebih berusaha mewujudkan ide-ide kita menjadi nyata.

2. Bertanggung Jawab

Seorang wirausahawan memiliki tanggung jawab yang besar, baik tanggung jawab secara moral (diri sendiri, keluarga, teman, dll) maupun tanggung jawab secara finansial (modal).

3. Berani Mengambil Resiko

Ketika anda memutuskan untuk terjun dalam dunia usaha maka anda pun harus siap dengan resiko yang akan anda hadapi karena usaha yang dibangun tidak selamanya berjalan mulus tetapi seorang wirausahawan bukanlah seorang pemain judi yang bertaruh pada hal yang tidak pasti, anda mengambil resiko dengan perhitungan yang baik karena anda mengambil resiko setelah merencanakan dan memperhitungkan faktor-faktor penting dalam suatu bidang usaha yang akan anda geluti. perhitungan itu antara lain; pengetahuan mengenai pasar, ketersediaan sumber daya serta sebuah perencanaan tindakan yang berpotensi besar untuk berhasil.

Wirausahawan tidak diturunkan secara turun temurun, tidak ada yang bisa meramal siapa yang akan menjadi wirausahawan, apakah nantinya dia akan berhasil atau tidak, untuk menjadi wirausahawan tidak dipandang dari warna kulit, jenis kelamin, kebangsaan maupun dari karakteristik lain. kewirausahawan tidak bersifat genetis melainkan keterampilan yang dapat dipelajari, untuk menjadi seorang wirausahawan yang harus anda lakukan adalah wujudkan ide-ide anda sekarang juga.

4. Memiliki Sifat Jujur

Ciri-ciri wirausaha adalah memiliki sifat jujur. Bahkan, sifat ini menjadi ciri-ciri wirausaha paling penting. Pasalnya, jika bisnis kamu ingin berjalan aman, tanpa kendala, dan lancar, maka kejujuran bisa menjadi suatu alat, yang harus kamu miliki. Akan tetapi, sifat jujur tidak hanya berlaku pada kamu, sebagai pemilik perusahaan. Karena semua pihak di perusahaan tersebut, seperti pemimpin dan seluruh karyawannya, juga harus memiliki kejujuran. Nah, dengan

memiliki pemimpin dan karyawan yang jujur, maka sebuah perusahaan bisa akan lebih mudah berkembang dan sukses.

5. Disiplin Waktu

Ciri-ciri wirausaha yang selanjutnya adalah disiplin waktu. Karena selain jujur, disiplin juga penting dalam membangun sebuah bisnis. Pasalnya, sikap disiplin yang tertanam dalam diri seseorang, bisa membuat ia bisa hidup lebih semangat. Nah, jika seorang wirausaha memiliki sifat yang satu ini, maka bisnisnya diharapkan bisa berjalan dengan lancar. Tidak hanya itu, sikap disiplin juga akan mempermudah dan memperlancar, jalannya sebuah bisnis, yang kamu kembangkan. Coba bayangkan, jika kamu sebagai seorang karyawan, sering telat datang ke kantor. Bagaimana perusahaan mau cepat berkembang? Tidak mungkin bukan, hanya pemimpin yang bekerja? Tidak hanya disiplin waktu, disiplin dalam melakukan pekerjaan juga, bisa memotivasi diri sendiri dan juga orang lain, agar bisa bekerja tepat waktu dan target bisa cepat digapai.

6. Cerdas Finansial

Selanjutnya ada ciri-ciri wirausaha yang dikit-dikit mikirnya untung dan cuan, yakni cerdas finansial. Ya, namanya juga wirausaha, tentu selalu akan kaitannya dengan urusan finansial atau keuangan. Pasalnya, bagaimana mau jadi wirausaha, kalau tidak tahu cara mengatur finansial perusahaan sendiri? Bisa-bisa dibohongi terus! Perlu diketahui juga, bahwa hasil atau keuntungan dari sebuah bisnis adalah berupa uang. Nah, uang dalam bisnis, bisa dilambangkan sebagai bukti yang konkret, bahwa

usahamu menghasilkan sebuah keberhasilan dan memperlihatkan kompetensi dari seorang wirausaha.

7. Memiliki Komitmen Tinggi

Yang namanya usaha, ya jangan setengah-setengah, karena ciri-ciri wirausaha sejati yang berikutnya ini adalah harus memiliki komitmen yang tinggi. Jadi, jangan cuma niat dan semangat di awal saja. Pasalnya, ketika bisnis sedang merosot, pun kamu tidak boleh putus asa dan pasrah dengan keadaan. Tidak hanya itu, sebuah perusahaan yang bagus, tentunya memiliki visi dan misi, sejak awal dibangun. Sehingga, seorang wirausaha juga harus punya prinsip, visi dan misi, yang telah disepakati, dan harus diterapkan. Hal tersebut dilakukan, agar jika ada masalah dalam bisnismu, kamu dan karyawan tidak goyang, dan terus mencapai tujuan, yang sudah tertera di visi misi perusahaan.

8. Kreatif dan Inovatif

Jika kamu bukan seorang pelajar atau mahasiswa lulusan bisnis hingga ekonomi, bukan berarti kamu tidak bisa menjadi seorang wirausahawan. Meski harus cerdas, ciri-ciri wirausaha sejati, juga harus kreatif dan inovatif. Pasalnya, untuk memiliki ciri-ciri tersebut, kamu tidak melulu harus berpendidikan tinggi. Terlebih juga, tidak semua orang pintar itu kreatif, dan sebaliknya. Di sini, kreatif yang harus dimiliki adalah sebuah pemikiran untuk menciptakan sesuatu yang berbeda. Sedangkan inovatif, merupakan sebuah penemuan ide atau gagasan baru. Adapun, misalnya disini kamu, menciptakan teknologi, hal, atau cara baru, dan meninggalkan cara lama, karena dirasa lebih efisien. Nah, dengan kreatifitas dan juga pemikiran yang inovatif, maka

akan membuat perusahaan lebih mudah, untuk menghadapi persaingan pasar.

9. Mandiri dan Realistis

Ciri-ciri wirausaha yang tak kalah penting dimiliki adalah mandiri dan realistis. Namanya juga wirausaha, di mana kamu berusaha dengan dorongan atau kemauan sendiri. Jika bisnis hanya diniatkan terus tanpa direalisasikan, dengan keberanian dan kemandirian, mungkin bisnis akan selalu menjadi angan-angan. Kalau begitu terus, bisnis kamu bisa didahului oleh pebisnis lain! Maka dari itu, dengan kemandirian, kamu bisa menjadi seorang pelopor. Dengan kemandirian juga, kamu selalu bisa melakukan sesuatu, meski tanpa mengharapkan bantuan (misalnya menunggu bantuan dana pemerintah).

10. Pandai dan Berprestasi

Perlu diketahui maksud dari ciri-ciri wirausaha yakni pandai dan berprestasi bukan berarti kamu, harus selalu ranking satu dan merupakan lulusan perguruan tinggi terbaik. Namun, pandai dan berprestasi yang dimaksud adalah kamu bisa menjadi seseorang yang semangat sebagai penggerak utama, yang memotivasi diri sendiri dan juga orang lain, untuk berwirausaha. Seperti yang diketahui, memotivasi diri sendiri saja sulit, apalagi orang lain. Maka dari itu, dengan kepandaian, kamu bisa memotivasi diri dan orang lain ke arah pencapaian tujuan. Selain itu, dalam sebuah bisnis, pasti ada yang namanya tujuan atau pencapaian. Sehingga, tujuan inilah yang menjadikan bisnis, sebagai tantangan bagi individu, yang kompetitif.

11. Terampil

Pandai dan kreatif saja tidak cukup, untuk menjadi wirausaha. Karena ciri-ciri wirausaha sejati selanjutnya, yang harus kamu miliki adalah keterampilan. Maksudnya terampil di sini, kamu harus bisa mencari dan menangkap peluang, yang akan datang, peluang yang cocok, peluang yang sesuai dengan kondisi, demi menguntungkan usahamu. Peralunya, untuk apa kamu menciptakan produk bagus nan inovatif, yang berbeda dari yang lain, jika kamu sendiri tidak bisa membaca peluang dan bagaimana cara merealisasikannya? Lantas, bagaimana cara agar bisa menjadi seorang wirausaha yang terampil? Nah, di sini kamu bisa belajar berkomunikasi dengan siapapun, menangani masalah apapun, mencari link sebanyak-banyaknya, hingga mampu bekerja sama dengan pihak yang menguntungkan perusahaan, misalnya investor, pengiklan, influencer, dan lain-lain.

12. Memiliki Jiwa Pemimpin

Ciri-ciri seorang wirausahawan yang pertama adalah dia memiliki jiwa pemimpin. Sebab, wirausahawan tentu akan jadi pemimpin dalam perusahaannya. Pemimpin hendaknya berjiwa ksatria, adil, bertanggung jawab, cerdas serta memiliki sikap terpuji lainnya. Dengan begitu, pekerja di perusahaan tidak mengeluh, betah bekerja, hingga kinerjanya dapat meningkat.

13. Orientasi ke Depan

Ciri-ciri seorang wirausahawan berikutnya adalah dia yang memiliki sikap orientasi ke depan. Hal ini tak lain karena wirausahawan adalah suatu profesi yang memiliki orientasi masa depan dan perlu perencanaan yang baik untuk membangun usaha. Maka tidak heran, apabila seorang

pengusaha perlu memiliki kehidupan wawasan yang luas untuk menghadapi rintangan di masa yang akan datang.

14. Selalu Berpikir Positif

Sebagai wirausahawan hendaknya memiliki cara pikir yang positif, terutama dalam mengambil sebuah tindakan atau langkah yang akan dilakukan. Dengan selalu berpikir positif, maka wirausahawan akan memiliki rasa optimis agar mampu berkembang dan maju. Pola pikir semacam ini yang bisa mengusir rasa takut karena gagal yang biasanya sering menghantui seorang wirausahawan untuk menjalankan usahanya.

15. Memiliki Orientasi Pada Hasil

Selanjutnya, tak hanya terfokus terhadap masa depan, seorang wirausahawan perlu memiliki orientasi terhadap hasil yang bisa didapatkan. Dengan memiliki orientasi pada hasil, setiap wirausahawan dapat melakukan pekerjaan yang baik untuk membangun usahanya. Setiap wirausahawan juga harus dapat mengatasi beragam rintangan dari dalam diri sendiri, seperti malas dan mudah menyerah.

E. TUJUAN WIRAUSAHA

Jangan pernah menganggap, bahwa membangun bisnis atau menjadi wirausaha itu, hanya kegiatan iseng, atau “yang penting punya kegiatan atau penghasilan tambahan”. Jika pemikiranmu seperti itu, semua orang juga bisa “membangun” tapi belum tentu bisa “mengelola”, agar bisnis tersebut gak gampang mati. Pasalnya, seorang

wirausaha sejati, sedari awal, ia tentu memiliki tujuan. Adapun tujuan wirausaha [richard cantillon](#), diantaranya:

- a. Bisa menyebarkan pengaruh wirausaha, sehingga banyak orang yang tertarik ingin berwirausaha juga.
- b. Dapat membantu seseorang membangun karakter wirausahawan, sehingga yang tadinya malas, jadi semakin disiplin, semangat, bahkan bisa memotivasi orang lain.
- c. Memiliki keingintahuan terkait kompetensi diri, apakah bisa menjadi wirausaha yang berkualitas. Nah, dengan banyaknya pesaing wirausaha, membuat kamu jadi terpacu dan yang bertahan adalah para wirausaha yang berkualitas.
- d. Dapat mengembangkan dan menumbuhkan kesadaran wirausaha yang nantinya akan menjadi pondasi yang kuat bagi ekonomi di persaingan pasar global dan menjadi [entrepeneur](#) sukses.
- e. Bisa mengembangkan macam-macam kreasi dan inovasi agar terciptanya wirausaha yang bisa berdampak bagi kesejahteraan pribadi dan masyarakat di sekitar kita.
- f. Berperan mewujudkan dalam kewirausahaan dan bisa meningkatkan kesejahteraan dalam hidup.

Contoh-contoh Wirausaha di Indonesia

Hingga saat ini, sudah banyak tercipta berbagai jenis wirausaha. Nah, contoh wirausaha yang akan disebutkan di sini, mungkin salah satunya bisa menjadi referensi untuk dicoba. Namun, meski jenisnya sama atau sudah banyak

yang membangun bisnis tersebut, dengan kreatifitas, kamu bisa membuatnya berbeda dan lebih inovatif. Berikut contoh wirausaha, yang saat ini sudah banyak bertebaran di pasar persaingan bisnis Indonesia:

1. Usaha Franchise Minuman

Usaha franchise minuman ialah salah satu usaha waralaba yang menguntungkan. Membuka usaha minuman ini tengah tidak sedikit ditemukan di sejumlah daerah pusat melakukan pembelian barang ibu kota. Beragam minuman juga disajikan mulai dari minuman teh, soda, susu, sirup, dan beda sebagainya. Usaha minuman itu di samping mudah dikombinasi juga tak membutuhkan modal yang begitu besar. Rata-rata modal yang dikeluarkan berkisar dari Rp 1 juta sampai Rp 3 juta. Harga cup yang dipasarkan berkisar antara Rp 2.000-Rp 5.000.

2. Usaha Pulsa dan Token Listrik

Saat ini nyaris setiap orang mempunyai gadget sebagai sarana guna berkomunikasi. Dari tiap orang yang mempunyai gadget tersebut, pastinya membutuhkan pulsa untuk dapat mengaksesnya. Keuntungan dari usaha pulsa dan token listrik ini memang sedikit. Namun bila ditekuni dengan serius dan tidak sedikit orang yang melakukan pembelian pulsa pada kita maka deviden pun bakal berlimpah. Di samping itu tidak sedikit pula pelaku usaha MLM yang memakai produk pulsa sebagai ranah bisnisnya guna mendapatkan deviden yang lebih. Modal yang dikeluarkan pun pelbagai antara Rp 100,000 sampai Rp 1,000,000.

3. Usaha Dropship atau Toko Online

Maraknya bisnis online menjadikan siapapun dapat berjualan tanpa mesti terbit rumah atau pun mencarter tempat guna berjualan. Karena tersebut bisnis ini sangat sesuai dilakukan oleh semua karyawan. Mereka dapat menjadi reseller dimana semua produsennya meluangkan sistem dropship. Cara kerja yang dilaksanakan pun begitu mudah melulu berbekal gadget Anda dapat memposting produk-produk yang akan dipasarkan melalui sosial media. Keuntungan dari salah satu misal usaha kecil ini dapat sangat menjanjikan bilamana dilakukan dengan konsisten dan pun serius. Dan usahakan bila hendak bertransaksi atau memasarkan produk dapat dilakukan ketika istirahat atau selepas kembali kerja.

4. Usaha Makanan Ringan

Untuk kita yang bermukim di distrik Bandung tentunya pernah ingat dengan makanan enteng pedas yang sempat booming di tahun 2012-an. Ya, makanan tersebut diciptakan dari keripik singkong yang dberi bumbu pedas dengan tingkat level kepedasan yang berbeda-beda. Sekilas dari bahan dan nila jual pun paling minim. Namun, pelaku usaha tersebut sukses membuat image singkong menjadi makanan yang “berkelas” sehingga tidak sedikit orang yang mencarinya.

5. Usaha Menjual Kue Kering saat Hari Raya

Peluang mendapatkan deviden besar dari jualan kue sebelum hari raya paling menjanjikan. Contoh usaha kecil ini dapat dilakukan siapapun tergolong karyawan kantor. Seperti yang diketahui bareng menjelang hari raya khususnya hari raya idul fitri seluruh orang sibuk untuk melakukan pembelian sesuatu untuk dirinya atau juga keluarga. Sajian kue yang enak dan unik pun tak luput dari

memori mereka sebagai bekal atau oleh-oleh guna keluarga tercinta. Karena tersebut bisnis kue kering menjelang hari raya ini masih menjadi bisnis yang paling menjanjikan. Walaupun disebutkan sebagai bisnis musiman keuntungannya juga tak kalah dengan bisnis yang selalau ada masing- masing saat.

6. Usaha Laundry

Contoh usaha kecil lainnya yang dapat dilakukan oleh seorang karyawan kantor ialah dengan membuka usaha laundry. Modal yang dibutuhkan untuk menciptakan usaha ini berkisar antara Rp7,5- Rp 10 juta. Dengan modal itu Anda sudah dapat membeli mesin cuci dan keperluan lainnya guna laundry. Di zaman yang serba hendak praktis ini, pastinya membuka usaha laundry akan menyerahkan peluang atau deviden yang lumayan besar guna Anda. Karena memang bisnis ini perlu orang konsentrasi untuk menunggunya, maka Anda dapat memperkerjakan orang beda dengan gaji berkisar Rp 500 ribu hingga 1 juta per bulan.

7. Usaha Menjual Makanan untuk Sarapan

Rata-rata nyaris setiap karyawan yang masuk di pagi hari belum sempat guna sarapan. Terlebih andai mereka ialah seorang perantau yang bermukim di kostan maka pasti saja belum sempat guna menyiapkan sarapan. Nah, dari urusan tersebut dapat dijadikan suatu bisnis untuk memasarkan makanan pagi hari atau dikenal dengan memasarkan makanan guna sarapan. Menu sarapan yang disajikan bisa pelbagai mulai dari roti atau sandwich isi, nasi kuning, nasi goreng, nasi uduk, bubur ayam, gorengan, dan lain sebagainya. Modal yang dikeluarkan dari salah satu misal

usaha kecil itu berkisar diantara Rp 3 juta hingga Rp 4 juta. Dari duit tersebut dapat Anda belikan sekian banyak kebutuhan pokok untuk menciptakan menu sarapan.

8. Usaha Jasa Foto

Membuka usaha jasa potret dewasa ini lumayan menjanjikan. Setiap orang ataupun perusahaan memerlukan arsip untuk pekerjaan penting yang diselenggarakannya. Karena itu, guna Anda yang kegemaran berfotografi dapat menjadikannya sebagai usaha. Modal yang dikeluarkan juga tak memerlukan ongkos yang lumayan besar. Karena yang sangat penting ialah Anda mesti mempunyai kamera. Contoh usaha kecil yang berasal dari kegemaran ini dapat dimulai dengan menginformasikannya lewat kerabat atau teman kerja Anda. Bila kita bekerja di hari biasa, pastinya bisnis ini dapat dijalankan ketika weekend atau hari libur. Peluang guna mendapatkan klien pun lumayan besar dapat dari teman kerja, sahabat, family atau rekan Anda yang merekomendasikannya pada rekan lainnya. Dewasa ini hasil potret yang sudah Anda bikin pun dapat dijual secara online melewati sebuah website shuttershock.com atau istockphoto.com. dimana dari hasil penjualan photo tersebut dapat mendapatkan komisi 15 hingga 30 %.

9. Usaha Jasa Menulis Artikel

Untuk kita yang kegemaran menulis urusan tersebut dapat dijadikan sebagai bisnis guna menjadi pengarang artikel. Membuka jasa penulisan ini pun termasuk mudah melulu bermodal mempunyai komputer atau laptop. Untuk menemukan klien pun dapat dengan menginformasikannya pada teman atau kawan Anda. Atau dapat pula mengikut agensi penulisan dengan mendaftarkan menjadi seorang

penulis. Honor yang diterima pun pelbagai mulai dari Rp 10,000 hingga Rp 50,000 guna satu tulisan yang dicocokkan dengan kata yang dibuat. Contoh usaha kecil ini juga sedang digandrungi dari sekian banyak kalangan. Bila ditekuni dengan serius bakal menghasilkan penghasilan yang lumayan.

10. Usaha Jasa Desain Grafis

Selain tulisan dan fotografi, dewasa ini usaha yang sedang digandrungi ialah jasa desain grafis. Usaha itu lebih menitikberatkan pada penciptaan logo, kaos, poster, maskot, dan beda sebagainya. Untuk membuka jasa ini Anda dapat menggunakan situs sribulancer.com atau projects.co.id guna menjual kemahiran Anda tau untuk mengejar klien yang memang sedang memerlukan jasa seorang desain grafis. Contoh usaha kecil ini tak membutuhkan modal yang besar. Cukup modal untuk dapat terhubung dengan internet dimanapun dan kapanpun.

F. CARA MENJADI WIRUSAHA SUKSES

Para pelaku wirausaha disebut dengan wirausahawan. Setiap jenis usaha baik itu UKM, UMKM, maupun korporasi memiliki wirausahawan dibalikinya. Untuk membangun usaha tersebut tentunya sikap dan perilaku wirausaha disesuaikan dan harus bekerja keras agar dapat membuat bisnis yang lancar serta mampu membuat produk yang bisa diterima oleh target pasar.

Jika pelaku wirausaha ingin menjadi wirausahawan yang sukses, berikut adalah cara- caranya:

1. Memiliki *Skill* sebagai Pengusaha

Pentingnya memiliki skill sebagai seorang pengusaha bisa menjadi langkah awal yang tepat jika pelaku tersebut ingin menjadi wirausahawan yang sukses. Mental pengusaha harus dibentuk sejak awal sebelum membangun suatu usaha. Skill tersebut misalnya seperti memahami target pasar, memahami kebutuhan pasar, mampu membaca kesempatan, kemampuan komunikasi yang baik, dan lain-lain. Semua skill tersebut akan bermanfaat bagi seorang wirausahawan karena akan sangat dibutuhkan selama masa membangun suatu usaha.

2. Memiliki Akses Permodalan

Untuk memulai usaha, pelaku akan memerlukan modal. Memiliki akses modal yang bagus akan membantu usaha lancar dan tentunya akan mempercepat proses produksi. Modal suatu usaha merupakan salah satu kunci agar bisnis bisa berjalan dan tetap lancar dan modal bias diperoleh dari manapun. Baik itu dari investor, modal sendiri, atau bahkan dari Bank.

3. Mampu Menghasilkan Solusi

Seorang wirausahawan merupakan orang yang mampu memberikan solusi tepat untuk masalah yang sedang terjadi. Solusi yang diberikan juga benar-benar sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan menciptakan solusi yang tepat, produk atau jasa yang tawarkan akan lebih mudah diterima oleh pasar. Hal ini akan membantu

kelancaran suatu bisnis karena meningkatkan penjualan yang terjadi.

4. Cepat Mengambil Kesempatan

Wirausahawan juga harus cerdas dalam mengambil kesempatan. Persaingan yang sangat ketat dalam wirausaha akan membuat bisnis menjadi lambat terhadap penjualan. Oleh karena itu, wirausahawan harus cepat mengambil kesempatan yang ada agar tidak tertinggal dengan kompetitor. Kesempatan yang harus cepat diambil bisa jadi kesempatan untuk mengeksekusi suatu ide, kecepatan mengambil momentum, bahkan kecepatan mengambil target pasar dengan strategi pemasaran yang tepat. Pengambilan kesempatan yang cepat bukan berarti tanpa dipertimbangkan terlebih dahulu. Wirausahawan harus mempertimbangkan setiap langkahnya dengan tepat dan cepat agar tidak salah mengambil langkah.

5. Pandai Mengatur Wirausaha

Dalam bisnis ada banyak hal yang perlu diatur. Baik itu produksi maupun internal bisnis seperti laporan keuangan. Setiap proses bisnis adalah hal yang penting dan tidak bisa dilewatkan begitu saja. Untuk memudahkan pekerjaan dan tetap bisa berkonsentrasi dalam bisnis, Pelaku wirausaha bisa berinvestasi kepada teknologi yang tepat. Misalnya seperti membeli mesin khusus agar produksi lebih cepat dan banyak. Ini akan membantu produksi bisnis. Atau pelaku wirausaha bisa menggunakan *software* aplikasi Jurnal untuk mengatur proses akuntansi yang terjadi dengan bisnis, maka akan lebih lancar tanpa harus memusingkan proses laporan keuangan.

Setelah mengetahui bagaimana tips wirausaha yang sukses, kesalahan fatal yang terjadi dalam berwirausaha adalah tidak adanya pengelolaan keuangan yang rapi. Pengelolaan keuangan sangat penting untuk bidang usaha manapun. Oleh karena itu, maka perlu memudahkan hal keuangan dengan menggunakan *software* akuntansi Jurnal. Ini akan membuat pelaku wirausaha, tidak perlu terlalu disulitkan akuntansi usaha, tetapi pada keseluruhan usahanya. Pelaku usaha dapat menggunakan bantuan *software* akuntansi

Jurnal. Jurnal merupakan *software* akuntansi yang bisa digunakan secara *online* dengan mudah bahkan dari *smartphone*.

G. KEUNTUNGAN MENJADI WIRAUSAHA

Menjadi seorang *entrepreneur* atau wirausaha adalah impian bagi banyak orang. Namun, keputusan untuk memulai usaha tidaklah mudah untuk diambil. Ada yang takut untuk mencobanya, ada juga yang menunda keinginannya untuk berwirausaha karena suatu pertimbangan tertentu. Apapun alasan yang menghalangi untuk berbisnis, segeralah mengatasinya dan harus berani mewujudkan cita-cita untuk [menjadi wirausahawan yang sukses](#). Sebab, terdapat berbagai keuntungan yang bisa diperoleh dalam menjalankan bisnis sendiri, diantaranya:

1. Menentukan Penghasilan Sendiri

Pelaku menjadi bos atas diri sendiri dan tidak perlu menunggu gaji dari orang, tapi yang menggaji diri sendiri. Ketika ingin hasil yang banyak, maka harus bekerja lebih giat

dan menentukan sendiri target pendapatan yang akan diperoleh.

2. Mengembangkan Potensi Diri

Jika bekerja sebagai karyawan, dan mungkin akan terpaksa mengerjakan apa yang tidak dipahami. Anda mungkin bekerja bukan pada bidang yang paling Anda kuasai. Sedangkan jika Anda berbisnis sendiri, Anda bisa lebih bebas dalam mengeksplorasi dan mengembangkan kemampuan diri. Tidak ada yang menghalangi Anda untuk melakukan apapun, kecuali Anda sendiri yang tidak mau mencobanya.

3. Melakukan Apa yang Disukai

Saat berbisnis, Anda punya kesempatan untuk melakukan pekerjaan yang Anda sukai. Anda bisa menjalankan usaha yang sesuai hobi dan bersenang-senang sambil menghasilkan uang. Namun, jika Anda bekerja dengan orang lain, Anda akan dibebankan tugas yang tidak disukai. Lama-lama, pekerjaan pun akan menjadi rutinitas yang monoton dan membosankan.

4. Melatih Mental Sebagai Pemimpin

Sekecil apapun usaha yang Anda rintis, Anda langsung menjadi seorang pemimpin atas bisnis Anda. Anda adalah bos bagi diri sendiri dan juga orang lain yang bekerja dengan Anda. Hal ini akan melatih mental kepemimpinan Anda. Anda akan belajar banyak hal, mulai dari mengambil keputusan, mendelegasikan pekerjaan, menyelesaikan masalah, dan sebagainya.

5. Menciptakan Perubahan

Keuntungan menjadi wirausaha adalah Anda berkesempatan untuk menciptakan perubahan. Anda harus bisa berinovasi dan menghadirkan sesuatu yang baru bagi dunia. Contohnya, Facebook mengubah cara kita berinteraksi melalui media sosial. Go-Jek, Maxim, Grap menghadirkan layanan ojek online yang memudahkan masyarakat untuk mencari alat transportasi roda dua.

6. Membantu Membuka Lapangan Kerja

Anda berkontribusi dalam mengurangi angka pengangguran. Anda berperan penting untuk membantu masyarakat yang ingin mencari nafkah. Semakin besar bisnis Anda, semakin banyak lapangan kerja yang bisa dibuka. Banyak orang yang bisa Anda pekerjakan, sehingga hidup Anda akan terasa lebih berguna.

7. Wawasan Bertambah Banyak

Jika Anda adalah seorang karyawan, setidaknya Anda hanya perlu menguasai bidang pekerjaan Anda saja. Sedangkan jika Anda menjadi wirausaha, mau tak mau Anda harus mempelajari banyak hal. Anda harus tahu bagaimana cara manajemen keuangan, membuat strategi marketing, memimpin anak buah, melayani pelanggan, dan lain-lain. Wawasan Anda pasti akan bertambah banyak, karena itulah yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis supaya berhasil.

8. Relasi Semakin Luas

Anda akan bertemu dengan banyak orang ketika berbisnis, mulai dari konsumen, sesama pebisnis, investor, sampai aparat pemerintah. Anda memang memerlukan banyak relasi tersebut. Koneksi Anda harus luas agar Anda bisa lebih mudah dalam memasarkan produk,

mengembangkan bisnis, menjalin kerja sama, dan juga mengurus perizinan usaha.

9. Waktu Lebih Fleksibel

Memang ada banyak hal yang harus dikerjakan ketika menjalankan bisnis. Namun, bisa dibilang bahwa waktu Anda menjadi lebih fleksibel, karena Anda sendiri yang menentukan jam kerja Anda. Terlebih lagi jika bisnis Anda sudah punya sistem yang baik, Anda tidak perlu mengawasinya setiap saat. Sebab bisnisnya bisa terus berjalan, walaupun Anda sedang tidak berada di tempat usaha atau kantor Anda. Nah, itulah sejumlah keuntungan menjadi wirausaha. Semoga dapat menginspirasi Anda untuk terjun ke dunia bisnis dan memotivasi Anda untuk menjadi pengusaha sukses dibidang yang Anda pilih.

H. KEKURANGAN WIRAUSAHA

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, selain banyak keunggulan dalam menjalankan usaha kecil menengah, akan tetapi para usahawan tidak boleh melupakan bahwa ada juga beberapa kelemahan dalam menjalankan bisnis UKM ini. Berikut adalah beberapa kekurangan di usaha kecil menengah :

1. Ketidakpastian pendapatan.

Mendirikan dan menjalankan usaha tidak memberikan jaminan kepastian pendapatan setiap bulan atau setiap tahun seperti halnya bekerja. Bahkan bukan hanya tidak mendapatkan penghasilan tetapi bisa menguras tabungan.

2. Risiko kehilangan seluruh investasi.

Tingkat kegagalan bisnis kecil relatif tinggi. Dalam bukunya yang sangat fenomenal Michael E Gerber – The e-myth, beliau membagikan bahwa di Amerika Serikat Usaha Kecil yang baru dimulai 40% nya tutup pada tahun pertama. Lalu 80% nya tutup sebelum tahun ke-5. Sisanya dari perusahaan kecil tersebut, 80% nya akan tutup sebelum berumur 10 tahun. Jadi hanya 4% perusahaan kecil yang mampu bertahan lebih dari 10 tahun.

3. Jam kerja yang panjang dan bekerja keras

Jika Anda membayangkan wiraswasta lebih santai dan lebih banyak waktu senggang, karena iming-iming “autopilot” diatas, mungkin anda harus memikirkan kembali keputusan anda untuk berwiraswasta. Satu survei dari New York Enterprise Report menemukan bahwa pemilik usaha kecil bekerja dua kali lebih banyak daripada karyawan biasa. Juga ditemukan bahwa 33% pemilik usaha kecil melaporkan bekerja lebih dari 50 jam per minggu, dan 25% mengatakan mereka bekerja lebih dari 60 jam seminggu.

4. Hidup memikirkan bisnis setiap saat

Kualitas hidup lebih rendah khususnya pada awal bisnis didirikan.

5. Tuntutan dan Tanggung jawab menjadi kompleks

Banyak pengusaha diharuskan untuk mempelajari dan membuat keputusan mengenai isu-isu di luar keahliannya. Misalnya jika anda hobi dan ahli membuat kue, lalu anda memutuskan untuk membuka toko kue, waktu anda lebih dari 50% akan dihabiskan bukan lagi untuk membuat kue, tetapi mengurus order pelanggan, keluhan pelanggan, sampai harus menghitung keuangan, berapa

ongkos produksi, berapa Anda harus menjual agar bisa tetap untung. Dengan melihat kelebihan dan kekurangan wirausaha atau wiraswasta semoga Anda dapat mempersiapkan lebih matang. Hindari membuka usaha hanya karena pelarian yang sering dilakukan banyak orang.

6. Sulit Menentukan Ide Bisnis

Sebagai mana yang kita ketanui, ide bisnis adalah nyawa dari kesuksesan usaha. Tanpa adanya ide bisnis yang cemerlang, kita akan sangat kesulitan memulai bisnis apalagi sampai membangaun bsinis yang sukses. Tanpa adanya ide bisnis yang cemerlang, mustahil kita akan dapat sukses. Mengapa hal ini bisa terjadi ? ya karena jika ide bisnis kita salah, kita tidak akan bisa berhasil. Perlu kita sadari, ada jutaan pebisnis di luar sana yang sudah memulai bisnis sejak lama. Dan mungkin ada banyak dari mereka yang memiliki konsep atau bidang bisnis yang serupa dengan anda. Lalu, apakah anda yakin dapat mengungguli mereka yang notabenenya lebih berpengalaman dari anda ? Maka, kita membutuhkan ide bisnis yang bagus untuk mampu mengalahkan mereka bukan ? Nah, untuk mengatasi hal ini, kita bisa menerpkan beberapa cara. Yang pertama adalah bertukar pikiran dengan teman anda atau kerabat terdekat, hingga saudara atau mungkin ke konsultan bisnis. Dengan adanya banyak otak yang berpikir dan menilai, mungkin ada banyak kritikan atau saran mengenai ide anda tersebut. Nahd ari kritik dan saran ini, anda bisa jadikan seebagai bahan ujian bagi ide tersebut, apakah ide itu

tergolong baik, biasa atau buruk. Sangat penting untuk mengetahui ini. dan cara lainnya, anda bisa lakukan riset pasar dan memikirkan peluangnya untuk sukses. Langkah ini adalah langkah yang bisa dilakukan setelah anda sudah menemukan ide yang cocok dan bagus. Ketika anda mengetahui seberapa besar peluang dan hal hal yang berkaitan dengan pasar, anda akan mengetahui mengenai arah ide tersebut.

7. Modal

Nah, ini dia yang menjadi momok menakutkan bagi mereka yang sebetulnya mau berbisnis tetapi tidak memiliki uang yang cukup. Memang, modal adalah akar dari bisnis dan itu memang sangat penting. Dan ini menjadi suatu batu sandungan bagi mereka yang ingin sukses di dunia bisnis, karena tidak semua orang memiliki modal yang cukup untuk menerapkan konsep dan ide bisnis yang dia miliki. Tetapi sejujurnya ada suatu jalan keluar yang bisa kita lakukan dan memang hal ini yang terpenting yaitu ide yang cemerlang. Kembali ke point pertama tadi, ketika kita memiliki ide yang cemerlang, kita tidak akan kesulitan mencari modal. Kita bisa mengajak join keluarga kita atau mungkin juga kerabat atau siapa saja yang bisa mendanai bisnis anda untuk bisa dimulai. Tentunya mereka akan menanyakan mengenai hal hal yang berkaitan dengan konsep bisnis anda. Jika ide dan konsep anda bagus, akan sangat bodeh jika mereka sampai menolak anda. Dengan adanya ide yang bagus, anda tidak akan kesulitan untuk mendapat persetujuan mereka untuk emnamkan modal di anda. Selain itu bank juga bisa menjadi rujukan yang terakhir. Pihak pemerintah juga sudah mencanangkan dukungan pada usaha mulai dari UKM.

8. Waktu Kerja Yang Panjang

Ini juga bisa menjadi kelemahan bagi para bisnismen, biasanya waktu mereka akan habis terkuras untuk memikirkan bisnis mereka. Terkadang, pebisnis juga masih memikirkannya ketika mereka sudah sampai dirumah, hingga larut malam. Namun ini bisa kita atasi dengan adanya disiplin waktu. Dengan menjadi seorang pebisnis, sadar atau tidak sadar kita harus mau meninggalkan semua kesantaian kita. Jadi waktu yang seharusnya kita gunakan untuk berbisnis ya digunakan sebagaimana mestinya. Selain itu kita juga harus mampu mengatur waktu dengan baik dan keberadaan schedule juga bisa membantu kita mengatasi masalah waktu ini.

9. Sulit Menjalankan Dan Mempertahankan Usaha

Nah memang betul, untuk menjalankan bisnis dan mempertahankannya agar bisa terus berdiri itu tidaklah semudah teorinya. Akan ada banyak sekali hambatan yang tak terduga sebelumnya yang mungkin bisa menggoyang bisnis kita. Keberadaan dan pertumbuhan angka competitor baru juga mungkin akan sangat menyusahakan kita untuk tetap stay dalam persaingan pasar. Dan untuk mengatasinya yang kembali lagi pada poin pertama yaitu perencanaan dan ide bisnis. Jika perencanaan kita matang dan bagus, serta adanya ide bisnis yang cemerlang, kita tidak akan mudah digoyang dengan hal hal semacam itu. Perencanaan yang matang itu semacam pondasi yang sangat kokoh dan ide bisnis yang cemerlang itu seperti model bangunan yang sangat bagus di atas pondasi itu. Jadi sudah pasti rumah kita itu tidak akan goyah walaupun diterpa angin kencang serta

akan jauh lebih mewah dan cantik dari rumah rumah alin dalam satu blok itu. Sama juga dengan bisnis, keberadaan perencanaan yang matang akan mencegah masalah masalah yang tidak perlu untuk hadir serta ide yang bagus akan membuat kita menguasai pasar dan terus maju serta berkembang.

10. Sedikitnya Anggaran dan Pembiayaan

Usaha berskala kecil biasanya memiliki anggaran yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan besar dalam menjalankan usahanya. Hal ini disebabkan karena sumber anggaran modal biasanya hanya bersumber dari pemilik usaha saja. Sumber dana pemilik usaha sendiri pun bisa beragam seperti pinjama atau kredit usaha. Oleh karena itu, para usahawan UKM harus mengatur anggaran se-efisien mungkin demi kelancaran operasional usaha. Kekurangan pembiayaan operasional yang tidak dicegah bisa mengakibatkan pailit, sebab kapasitas UKM untuk membayar hutang hampir tidak ada.

11. Waktu yang Singkat Untuk Melengkapi Kebutuhan

Sebab sedikitnya para pengambil keputusan dalam usaha kecil menengah, para usahawan terpaksa harus pontang-panting berusaha memenuhi kebutuhan pokok bisnisnya seperti produksi, sales dan marketing. Hal ini bisa mengakibatkan tekanan yang cukup besar dan membuat para usahawan menjadi tidak fokus dalam menyelesaikan permasalahan satu persatu.

12. Manajemen Karyawan

Karena memiliki lingkup kerja bisnis yang lebih kecil dibandingkan bisnis besar, usaha UKM biasanya memiliki

kelemahan dalam manajemen karyawan dimana pemilik akan kesulitan dalam pembagian kerja yang proposional pada karyawan.

Hal ini terjadi karena biasanya bisnis usaha ini memiliki karyawan yang terbatas sehingga mereka terkadang harus melakukan dua atau lebih pekerjaan sekaligus hingga terkadang bekerja melewati batasan jam kerja. Selain itu, terbatasnya pekerja juga bisa menimbulkan masalah, salah satunya adalah ketika pekerja mengundurkan diri atau berhenti secara tidak langsung akan membuat pemilik kesulitan dalam mencari pengganti pekerja. Tidak hanya itu, hal ini juga akan memakan waktu yang mana bisa menyebabkan jalannya produksi bisa terhambat.

13. Tekanan Dari Luar

Tidak hanya tekanan dari dalam perusahaannya sendiri, tetapi tekanan yang dialami oleh usaha kecil menengah dari luar juga banyak menghadang. Biasanya tekanan ini berasal dari kompetitor - kompetitor bisnis usaha serupa yang dijalankan. Contohnya seperti apabila bisnisnya menerima order dalam jumlah yang besar tanpa adanya daya produksi yang mengimbangi atau adanya kemungkinan dari perusahaan lebih besar yang melancarkan serangan yang tidak fair demi menyingkirkan pesaing potensialnya.

14. Kurangnya Tenaga Ahli

Usaha kecil menengah kebanyakan tidak mampu untuk membayar jasa tenaga ahli untuk mengerjakan pekerjaan tertentu yang disebabkan karena keterbatasan dana yang dimiliki. Hal ini merupakan kelemahan terbesar

bagi para usaha kecil menengah apabila dibandingkan dengan lembaga bisnis besar yang mampu mempekerjakan orang yang sudah ahli dalam bidangnya. Akibatnya, kemampuan bersaing bisnis skala kecil di pasar yang luas menjadi sangat kecil.

Ruang Lingkup Kewirausahaan

Ruang lingkup kewirausahaan sangat luas sekali. Secara umum, ruang lingkup kewirausahaan adalah bergerak dalam bisnis. Jika diuraikan secara rinci ruang lingkup kewirausahaan, bergerak dalam bidang:

- a. Lapangan agraris
 - Pertanian
 - Perkebunan dan kehutanan
- b. Lapangan perikanan
 - Pemeliharaan ikan
 - Penetasan ikan
 - Makanan ikan
 - Pengangkutan ikan
- c. Lapangan peternakan
 - Bangsa burung atau unggas
 - Bangsa binatang menyusui
- d. Lapangan perindustrian dan kerajinan
 - Industri besar
 - Industri menengah
 - Industri kecil

- Pengrajin
- e. Lapangan pertambangan dan energi
- f. Lapangan perdagangan
- Sebagai pedagang besar
 - Sebagai pedagang menengah
 - Sebagai pedagang kecil
- g. Lapangan pemberi jasa
- Sebagai pedagang perantara
 - Sebagai pemberi kredit atau perbankan
 - Sebagai pengusaha angkutan
 - Sebagai pengusaha hotel dan restoran

IMBALAN DALAM WIRAUSAHA

Tiap orang tertarik kepada kewirausahaan karena berbagai imbalan yang dapat dikelompokkan dalam tiga kategori dasar : Laba, kebebasan, dan kepuasan dalam menjalani hidup.

a. Imbalan Berupa Laba

Wirausaha mengharapkan hasil yang tidak hanya mengganti kerugian waktu dan uang yang diinvestasikan tetapi juga memberikan imbalan yang pantas bagi resiko dan inisiatif yang mereka ambil dalam mengoperasikan bisnis mereka sendiri. Dengan demikian imbalan berupa laba merupakan motifasi yang kuat bagi wirausaha tertentu. Laba

adalah salah satu cara dalam mempertahankan nilai perusahaan. Beberapa wirausaha mungkin mengambil laba bagi dirinya sendiri atau membagikan laba tersebut, tetapi kebanyakan wirausaha puas dengan laba yang pantas.

b. Imbalan Berupa Kebebasan

Kebebasan untuk menjalankan perusahaannya merupakan imbalan lain bagi seorang wirausaha. Hasil survey dalam bisnis berskala kecil tahun 1991 menunjukkan bahwa 38% dari orang-orang yang meninggalkan pekerjaannya di perusahaan lain karena mereka ingin menjadi bos atas perusahaan sendiri. Beberapa wirausaha menggunakan kebebasannya untuk menyusun kehidupan dan perilaku kerja pribadinya secara fleksibel. Kenyataannya banyak wirausaha tidak mengutamakan fleksibilitas disatu sisi saja. Akan tetapi wirausaha menghargai kebebasan dalam karir kewirausahaan, seperti mengerjakan urusan mereka dengan cara sendiri, memungut laba sendiri dan mengatur jadwal sendiri.

c. Imbalan Berupa Kepuasan Dalam Menjalani Hidup

Wirausaha sering menyatakan kepuasan yang mereka dapatkan dalam menjalankan bisnisnya sendiri. Pekerjaan yang mereka lakukan memberikan kenikmatan yang berasal dari kebebasan dan kenikmatan ini merefleksikan pemenuhan kerja pribadi pemilik pada barang dan jasa perusahaan. Banyak perusahaan yang dikelola oleh wirausaha tumbuh

menjadi besar akan tetapi ada juga yang relative tetap berskala kecil.

I. SIKAP DAN PERILAKU WIRSAUSAHAWAN UNTUK JADI WIRSAUSAHAWAN SUKSES

Membangun sebuah bisnis tidak hanya berhenti pada urusan teknis yang dihadapi di lapangan. Namun, kamu juga perlu menanamkan sikap dan perilaku wirausahawan agar dapat menjadi pebisnis yang sukses. Berikut sikap dan perilaku yang perlu dimiliki oleh wirausahawan agar bisnisnya dapat bertahan di tengah persaingan yang ketat.

1. Tidak takut untuk mengambil langkah awal

Seorang wirausahawan sukses tidak akan membiarkan ide-ide cemerlangnya hanya tinggal di dalam kepala atau hanya sebatas ditulis di buku catatan. Sikap dan perilaku wirausahawan sukses yaitu berani mewujudkan ide-ide tersebut menjadi kenyataan dan bukan hanya sebatas perencanaan semata. Memang betul seorang pengusaha harus memikirkan keputusannya secara matang terlebih dahulu sebelum menjadikannya sebuah keputusan yang final. Namun, dibutuhkan sebuah keberanian untuk mengambil langkah awal dalam mewujudkan ide kreatif dan inovatif tersebut untuk menjadi kenyataan.

2. Cerdas dalam memanfaatkan tren

Sikap dan perilaku wirausahawan sukses selanjutnya yaitu pintar dalam memanfaatkan tren terbaru yang sedang naik daun. Memiliki pemikiran yang inovatif dan kreatif adalah kunci yang harus dimiliki setiap pebisnis. Kamu masih ingat kan dengan kemunculan Keripik Maicih yang dulu

populer di jagat Twitter? Tren penggunaan Twitter yang sedang meningkat pada saat itu membuat pemilik dari Keripik Maicih, Reza Nurhilman, memanfaatkan platform media sosial tersebut untuk memperkenalkan produk ini pada masyarakat umum. Kerennya, cara ini berhasil membawa banyak pelanggan baru yang berbondong-bondong ingin mencoba keripik fenomenal yang bikin penasaran ini. Pemiliknya pun mendapat banyak untung meski melakukan promosi secara gratis hanya dengan memanfaatkan tren penggunaan Twitter.

3. Memahami pasar dari produk atau jasa yang dimiliki

Jangan asal terjun ke dunia bisnis kalau kamu belum memahami seperti apa produk atau jasa yang kamu tawarkan! Penting untuk memiliki sikap dan perilaku wirausahawan yang satu ini agar kamu dapat menganalisis pasar lebih dalam sehingga bisa tepat sasaran dalam melakukan pemasaran. Ketahui dulu nilai apa yang dimiliki oleh produk maupun jasa yang kamu miliki, apakah mereka memberi solusi atas masalah yang dimiliki pasar? Dengan begitu, kamu akan lebih mudah mengetahui pasar untuk menjual produk atau jasa yang kamu tawarkan. Ketika sudah mengetahui pasar yang tepat, jangan lupa untuk tetap terbuka menerima kritik dan saran untuk mengembangkan kualitas produk atau jasmu menjadi lebih baik.

4. Tidak membiarkan dirinya terpuruk dalam kegagalan

Kegagalan juga pasti selalu hadir di segala kondisi. Tidak sedikit orang menghabiskan banyak waktu untuk merenung dan terpuruk ketika mereka gagal. Padahal, kegagalan

bukanlah akhir dari segalanya. Memang betul kadang kala kita merasa terpuruk ketika mendapat kegagalan. Namun, tidak membiarkan diri sendiri tenggelam dalam keterpurukan adalah salah satu sikap dan perilaku wirausahawan sukses yang perlu dimiliki. Daripada menghabiskan waktu dengan terpuruk dalam perasaan sedih, lebih baik kamu mafaatkan waktu tersebut untuk bangkit kembali dan mengambil langkah untuk mengevaluasi diri.

5. Membangun hubungan dan interaksi yang baik dengan pihak lain

Pandai menjalin hubungan dan relasi yang baik dengan banyak pihak adalah sikap dan perilaku wirausahawan yang juga perlu kamu miliki. Sebab, perilaku ini berpotensi mendatangkan kerjasama bisnis yang nantinya bisa kamu lakukan di masa depan. Oleh karena itu, buanglah sifat pemalu dan takut untuk berinteraksi dengan orang baru, ya! Menjalinkan komunikasi dan hubungan yang baik, mau itu dengan pelanggan, mitra kerja, rekan kerja, penyedia rantai pasok, ataupun pihak lain, merupakan hal yang penting yang patut dijaga dalam berbisnis. Sikap yang baik ini akan menciptakan sebuah citra yang baik juga mengenai dirimu sehingga kamu punya reputasi yang bagus. Siapa sangka dengan membangun hubungan baik antar banyak pihak dapat mengundang calon klien yang berpotensi dan memberikanmu kesuksesan nantinya? Setelah mengetahui sikap dan perilaku wirausahawan di atas,

semoga kamu bisa tercerahkan dan belajar menanamkan perilaku tersebut jika ingin menjadi wirausahawan sukses.

6. Bersikap penuh tanggung jawab atas segala risiko yang dihadapi, wirausahawan perlu mempertimbangkan dengan matang keputusan yang akan diambil untuk meminimalisir risiko kedepannya.
7. Bersikap percaya diri atas keyakinan kepada kemampuan diri sendiri dalam mencapai keberhasilan.
8. Energik dalam beraktivitas di segala bidang wirausahaan.
9. Berorientasi pada masa depan atau tidak terlalu memikirkan masa lalu, namun bukan berarti tidak belajar atas kesalahan di masa lalu.
10. Memiliki sikap kepemimpinan dalam pengelolaan organisasinya.
11. Nilai prestasi yang diimpikan adalah uang atau hasil yang mencapai target.

J. HAL-HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM MENGEMBANGKAN USAHA

Seringkali seseorang yang sedang memulai wirausaha lupa perlunya hal-hal berikut ini:

1. Menggali Potensi

Setiap individu memiliki karakter, potensi, bakat yang berbeda, dalam memulai wirausaha, seseorang perlu menggali potensi yang ada pada diri masing-masing. Jangan hanya berorientasi dengan usaha apa yang sedang naik daun namun melupakan bisa tidaknya kita dalam mengelolanya. Potensi diri menjadi faktor pengembangan usaha yang akan

dilakukan, karena ketika seseorang sudah mengetahui apa bakatnya, dimana potensinya, maka dalam menjalankan usaha akan lebih mudah dan cepat berkembang. Wirausahawan perlu memiliki beberapa karakter utama yaitu:

- *Focus*. Berfokus pada satu usaha yang memiliki dampak positif paling besar.
- *Advantage*. Keuntungan yang menjadi target wirausaha.
- *Creativity*. Memiliki pemikiran yang kreatif dalam pengenalan produk serta persaingan pasar.
- *Ego*. Pandai mengatur ego sendiri, bagaimana mensikapi masalah dan sebagainya.
- *Team*. Dalam berwirausaha tetap diperlukannya kerjasama tim yang struktural untuk menunjang pengelolaan usaha.
- *Social*. Diperlukannya jiwa sosial agar produk yang dibuat dapat dengan mudah diterima masyarakat luas.

2. Memulai Usaha

Terdapat empat kategori untuk menjadi wirausahawan, yaitu:

- a. *Penemu*. Menjadi otak pemikir dalam berwirausaha, meliputi konsep, dan metodologi.
- b. *Inovator*. Memecahkan masalah baru, pengembangan teknologi baru.

- c. Marketer. Menganalisis serta mengidentifikasi kebutuhan pasar serta mengelola agar produk baru memenuhi pasar atau produk substitusi lebih efisien.
- d. Oportunis. Menyesuaikan antara kebutuhan serta jasa yang akan diperoleh.

3. Kemampuan Yang Diperlukan

Keterampilan yang dibutuhkan wirausahawan biasanya dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:

- a. Teknis seperti menulis, mendengar, presentasi, pembinaan pengorganisasian, bekerjasama.
- b. Manajemen, yaitu memulai, pengembangan, serta pengelolaan perusahaan seperti, membuat keputusan, memasarkan, pengelolaan keuangan, produksi dan sebagainya
- c. Kewirausahaan, keterampilan ini seperti kedisiplinan, pengambilan risiko, pemikiran inovatif, jiwa kepemimpinan dan orientasi perubahan.

4. Seni Bernegosiasi

Jika pelaku wirausaha membuat kesepakatan dengan investor untuk mempercepat perluasan usaha, bernegosiasilah dengan hati-hati. Hal pertama dan terpenting untuk dipelajari adalah “Seni Berkata Tidak”. Walaupun mengikuti permintaan investor tampak sebagai langkah yang “tepat”, pelaku wirausaha harus tetap mengevaluasi secara saksama kesesuaian antara kebutuhan bisnis dengan tujuan pihak lain yang berkepentingan. Kemampuan mengenali tujuan investor dengan jelas akan menempatkan Anda pada posisi yang

tepat untuk berkompromi sesuai kebutuhan, dan disaat yang sama, memegang teguh prinsip bisnis yang telah membawa pelaku wirausaha pada kesuksesan sejauh ini. Hal yang lebih penting lagi, ingatlah untuk menunjukkan rasa hormat dan pengertian pada pihak lain selama bernegosiasi. Memikirkan keuntungan bagi semua pihak, tidak hanya bagi diri sendiri, akan membantu kedua belah pihak menjaga hubungan kerja sama yang positif dan produktif.

5. Akumulasi Pengeluaran-Pengeluaran Kecil

Biaya-biaya yang tampaknya kecil mempunyai kecenderungan terakumulasi dan membebani usaha dengan tagihan besar yang harus dilunasi. Perhatikan baik-baik pengeluaran seperti ini, yang meliputi biaya-biaya kecil dalam usaha, pembelanjaan kas kecil, tunggakan tagihan, serta gaji dan klaim biaya karyawan. Merencanakan pengeluaran per tiga bulanan akan membantu Anda mengendalikan keuangan perusahaan dengan baik, mengantisipasi pengeluaran di masa depan yang belum timbul, dan menjamin keuangan perusahaan Anda bernilai positif. Sewaktu pengeluaran-pengeluaran kecil ini terakumulasi dan membebani keuangan perusahaan (dan akhirnya akan demikian), sikapilah dengan rasional dan ambil pelajaran positif dari pengalaman ini. Mengingat dengan baik titik pemicu dan dampak yang diakibatkannya akan membantu pelaku wirausaha mencegah hal ini terulang kembali.

6. Rencanakan Keuangan Pelaku Wirausaha

Sejalan dengan poin sebelumnya mengenai pendekatan ideal terhadap pengeluaran usaha “kecil”, buatlah catatan keuangan secara terperinci dan perhatikan

semua pengeluaran dan pemasukan usahanya. Memantau arah pergerakan keuangan memungkinkan untuk memastikan jumlah dan jenis investasi yang diperlukan untuk mengembangkan usaha. Faktanya, Martin Senn, CEO Davinci Virtual Office Solutions mengatakan bahwa “Membiayai usaha sendiri selama mungkin adalah langkah yang tepat. Investasi dari pemodal ventura atau *angel* investor sejak dini dapat mengalihkan fokus perhatian pengusaha, dan pelakupun akan melepaskan saham dengan nilai yang lebih rendah dibandingkan di saat usaha telah matang”. Investasi yang masuk mungkin memusingkan bagi sebagian besar pemilik usaha yang ingin mengembangkan usahanya, namun seluruh keputusan bisnis harus dievaluasi dengan hati-hati dan didasarkan pada angka, bukan pada dorongan emosional belaka.

7. Pelajari Kewajiban Anda: Perhitungkan Pajak

Walaupun pelaku wirausaha mungkin telah memahami segala macam kewajiban dan panduan perhitungan pajak bagi usaha kecil, pengembangan usaha tentu akan disertai dengan serangkaian kewajiban perpajakan baru. Luangkan waktu yang diperlukan untuk mempelajari peraturan pengembangan usaha, dan meminta bantuan penasihat pajak terpercaya yang familier dengan perusahaan serupa. Pengembangan usaha ke tingkat internasional harus selalu dilakukan dengan penuh kehati-hatian karena peraturan perpajakan masing-masing negara berbeda-beda. Pelanggaran aturan ini mungkin berakibat pada berakhirnya upaya pengembangan usaha secara prematur, jadi bermitralah dengan pihak lokal yang terpercaya, atau lakukan penelitian secara mendalam

terhadap peraturan pajak penghasilan serta rencanakan terlebih dahulu sebelum membuka usaha di negara asing.

Perekrutan dan Pelatihan Pekerja Mungkin Memakan Waktu Lebih Lama Pengembangan usaha nyaris selalu membutuhkan penambahan jumlah pekerja. Karena anggaran pelaku mungkin tidak sebesar gaji yang ditawarkan di pasar kerja, mencari pekerja yang berkualitas dengan pengalaman yang tepat serta kesediaan untuk digaji lebih rendah sepertinya nyaris tidak mungkin. Sebagai akibatnya, sebagian besar perusahaan yang tengah mengembangkan usaha lebih memilih mempekerjakan orang-orang yang belum berpengalaman demi menambah pekerja. Tim Soulo, *Head of Marketing Ahrefs* mengatakan bahwa “Waktu yang diperlukan untuk mengajari orang-orang ini segala hal yang ingin mereka tangani akan cukup lama, jadi semakin cepat Anda mempekerjakan mereka, semakin cepat pula mereka akan mencapai tingkat keahlian yang Anda cari”. Seperti kata pepatah lama Tiongkok: “Waktu terbaik untuk menanam pohon adalah 20 tahun yang lalu. Waktu terbaik yang kedua adalah sekarang.” Pengembangan usaha merupakan peluang besar bagi pengusaha jika masalah yang mungkin terjadi diantisipasi dan ditangani sejak dini. Tips di atas akan membantu pemilik usaha mengevaluasi pilihan dan menyiapkan diri dalam menghadapi tantangan yang mungkin terjadi, menciptakan keuntungan, dan memperbesar peluang kesuksesan.

K. KESALAHAN YANG SERING DILAKUKAN WIRUSAHAWAN

Wirusahawan yang sedang memulai usaha akan sering mengalami kesalahan pengelolaan, mulai dari pengelolaan bahan baku, personalia, daya penawaran,

pengontrolan keuangan hingga membangun kepercayaan konsumen. Sering kali, perencanaan yang kurang begitu meyakinkan sudah dilaksanakan, sehingga mengakibatkan kurangnya pengembangan perencanaan ketika terjadi masalah diluar perkiraan. Penentuan lokasi juga sering menjadi penghambat kemajuan pertumbuhan usahanya, selain kurangnya wawasan dalam menganalisis daya beli konsumen yang ada disekitarnya, wirausahawan pemula juga kurang teliti masalah penawaran serta persaingan yang ada. Banyak pengusaha yang sukses menghasilkan uang dari bisnisnya. Namun tidak sedikit pengusaha yang melakukan kesalahan dalam mengembangkan bisnis mereka. Kesalahan bisnis menonjol yang diibaratkan seperti gigi yang ompong, yaitu berarti kesalahannya begitu jelas. Tetapi membuat kesalahan adalah bagian dari menjadi bisnis yang sukses. Bahkan, setiap bisnis yang sukses memiliki mulut yang penuh dengan gigi yang hilang. Di bawah ini adalah beberapa kesalahan bisnis umum yang dibuat oleh para wirausahawan seperti yang dikutip dari Business Insider Singapore, Selasa (4/2/2020).

1. Kualitas buruk

Produk atau layanan berkualitas tinggi adalah landasan dari setiap bisnis yang sukses. Kualitas membuat pelanggan atau klien kembali. Bisnis yang menghasilkan kualitas buruk selalu mencari pelanggan atau klien baru. Akuisisi pelanggan atau klien baru jauh lebih mahal daripada mempertahankan kepuasan pelanggan lama dan kembali.

2. Kurangnya umpan balik dari pelanggan

Bisnis yang paling sukses adalah pencarian umpan balik dari pelanggan secara konstan. Umpan balik ini sangat

penting, karena memberikan informasi penting tentang apa yang kamu lakukan itu benar atau apa yang kamu lakukan itu salah. Setiap bisnis harus meminta umpan balik tentang produk atau layanan yang mereka berikan. Idealnya, umpan balik ini paling berharga setelah penjualan produk atau layanan yang diberikan. Umpan balik dari klien yang tepat waktu memungkinkan bisnismu melakukan koreksi khusus secepat mungkin untuk mencegah hilangnya pendapatan.

3. Terlalu banyak staf

Bisnis yang sukses biasanya menjaga tingkat kepegawaian karyawan minimum, bahkan selama fase pertumbuhan. Sebagai gantinya, mereka bergantung pada kelompok inti yang terdiri dari staf yang sangat kompeten dan terbukti untuk 80% penjualan, dan mengisi kesenjangan 20% dengan karyawan musiman, karyawan paruh waktu, atau kontraktor luar.

4. Penundaan

Bisnis yang sukses selalu mengambil pola pikir "lakukan sekarang". Mereka tidak menunda-nunda untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Penundaan menghasilkan respons "padamkan api" ketika harus memenuhi kebutuhan pelanggan. Tanggapan "memadamkan api" ini menghasilkan kualitas yang buruk, pelanggan yang tidak puas, yang hilang, dan litigasi potensial, yang menghabiskan waktu dan uang yang berharga bagi bisnis.

L. SOLUSI UNTUK MENGATASI KESALAHAN WIRUSAHAWAN

Kegagalan adalah satu hal yang pasti terjadi didalam setiap usaha termasuk dalam berwirausaha. Namun dari kegagalan itulah kemudian akan muncul keberhasilan seperti yang telah dicapai orang sukses diluar sana. Untuk mencapai hal yang sama, yang harus anda pelajari adalah cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha. Kegagalan dan keberhasilan sudah seperti dua sisi uang logam. Kemungkinan terjadinya 50:50. Bahkan, seperti yang telah disinggung diawal, terkadang besarnya keberhasilan berasal dari besarnya kegagalan yang sudah dialami. Karena dari kegagalan inilah banyak pelajaran yang bisa diambil sehingga mencapai sebuah kesuksesan dalam berwirausaha terasa semakin mudah. Namun walaupun menjadi sesuatu yang normal, kegagalan dalam berwirausaha terkadang dirasa terlalu berat bagi banyak orang. Karena itulah banyak orang yang menyerah terhadap mimpi atau cita-cita yang sudah sejak lama mereka ingin capai. Tapi kini telah ada beberapa cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha yang bisa anda jadikan 'pegangan' untuk bangkit dari kegagalan yang sedang anda alami. Cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha itu adalah:

1. Berfikir Positif

Mungkin anda setuju jika semua yang terjadi sesuai dengan bagaimana anda memikirkan tentangnya. Untuk itulah berfikir positif adalah kunci yang pertama cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha ini. Karena jika anda berfikir negatif, biasanya yang akan ada dipikiran anda adalah sesuatu yang bersifat menyalahkan. Baik menyalahkan orang lain ataupun menyalahkan diri sendiri dan kondisi. Jika ini terus berlangsung, kemungkinan anda stress akan besar karena merasa segala yang terjadi adalah

bencana. Tapi jika anda berfikir secara positif sejak awal, maka yang terjadi adalah anda akan santai dalam menghadapi setiap kegagalan yang anda alami. Dengan begitu pikiran anda akan santai dan rileks. Keadaan yang santai dan rileks akan menjadikan anda terbuka untuk mendapatkan hal-hal baru yang belum pernah terpikirkan sebelumnya.

2. Akui kesalahan dan terima kegagalan

Kegagalan adalah sesuatu yang tidak menyenangkan. Semuanya setuju dengan hal ini. Namun dengan mengakui kesalahan dan menerima kegagalan yang terjadi akan sedikit membuat anda tenang. Mengakui kesalahan dan menerima kegagalan adalah salah satu cara menerima diri bahwa anda adalah manusia biasa yang tidak lepas dari kesalahan dan juga *Trial and Error* dalam berusaha. Dengan hal ini anda akan menjadi lebih rendah hati dalam menghadapi kegagalan yang sedang dialami.

3. Menelusuri Sebab Kegagalan

Segala sesuatu memiliki sebab dan akibat. Tidak ada yang terjadi tanpa adanya sebab sebelum dan akibat setelah sesuatu terjadi. Begitu juga dengan kegagalan dalam berwirausaha. Jadi, salah satu cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha adalah mencari sebab dari kegagalan yang anda alami. Dengan begitu anda akan tahu apakah sebenarnya yang sedang terjadi. Secara umum ada dua sumber yang mengakibatkan kegagalan bisa terjadi. Sumber internal dan sumber eksternal. Sumber internal adalah sebab kegagalan yang terjadi karena adanya permasalahan didalam tubuh wirausaha anda sendiri. Bisa berupa

manajemen keuangan yang buruk, promosi yang tidak berjalan, ataupun tenaga kerja yang tidak jujur dan tidak disiplin. Sedangkan kegagalan yang bersumber dari eksternal adalah kegagalan yang berasal dari luar kendali anda. Seperti misalnya persaingan dari usaha tetangga anda yang menjadikan usaha anda sepi ataupun karena harga bahan baku yang semakin mahal, dan yang lainnya. Agar lebih mudah dalam evaluasi, ada baiknya anda membuat list atau daftar apa saja sebab dari kegagalan anda berdasarkan skala prioritas sehingga anda akan mudah menyelesaikannya kelak.

4. Atasi Permasalahan Yang Terjadi

Jika anda telah membuat list dari setiap sebab yang mengakibatkan kegagalan anda dalam berwirausaha, selanjutnya adalah mengatasi masalah-masalah tersebut. Ada dua hal yang harus anda perhatikan dalam membuat list ini. *Pertama*, buatlah berdasarkan skala prioritas. Sehingga nomer paling atas adalah permasalahan yang harus segera diselesaikan. Dan yang *kedua*, jangan menyelesaikan pikiran dengan pikiran yang penuh.

5. Mencari Peluang

Mencari peluang disini memiliki dua arti. Yaitu mencari peluang penyelesaian permasalahan dan yang kedua adalah mencari peluang untuk berkembang kearah yang lebih baik. Namun walaupun seperti itu, dua jenis peluang ini merupakan satu kesatuan dimana peluang untuk berkembang kearah yang lebih baik bisa didapatkan ketika anda mendapatkan peluang untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi.

6. Mendapatkan Peluang

Peluang yang anda dapatkan saat menyelesaikan permasalahan adalah salah satu essensi dari kegagalan. Karena dengan begitu anda akan mendapatkan cara pandang baru untuk melanjutkan usaha sehingga anda memiliki alasan kuat untuk bangkit dari kegagalan. Peluang yang anda dapatkan belum tentu hal yang sama yang ada dipikiran orang lain. Dan bisa jadi peluang yang anda dapatkan adalah hal yang saat ini sedang dicari banyak orang sehingga kemungkinan anda untuk mencapai kesuksesan semakin terbuka sangat besar.

7. Buat Perencanaan

Setelah mendapatkan gambaran dan peluang yang harus anda lakukan adalah membuat perencanaan untuk merealisasikan gambaran dan peluang tersebut. Dan ini adalah keuntungan lain yang hanya akan anda dapatkan jika anda pernah gagal, anda dapat membuat rencana yang lebih baik dan lebih matang dari pada rencana yang pernah anda buat sebelumnya. Seperti rencana yang matang dalam promosi produk, alur distribusi produk, tempat, ataupun hal yang lainnya. Evaluasi adalah hal penting yang harus selalu dilakukan agar bisa bangkit dari kegagalan. Selain itu, evaluasi adalah hal yang penting juga jika anda tidak ingin kembali 'jatuh' pada lubang yang sama. Jika sudah merencanakan untuk memulai usaha baru, ada baiknya evaluasi dilakukan secara berkala agar bisa mendeteksi dini segala kemungkinan yang akan mengakibatkan anda kembali kedalam kegagalan lagi.

8. Fokus pada target

Fokus pada target adalah cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha yang cukup ampuh. Karena dengan cara ini, anda harus dipaksa terus bermimpi dan berusaha untuk menggapai mimpi tersebut. Karena jika sudah fokus, sudah pasti anda akan kembali bersemangat sehingga mau bangkit dari kegagalan dan kembali berusaha menggapainya. Bagi banyak orang target adalah hal yang harus dicapai karena menyangkut tujuan hidup. Jika anda setuju dengan pernyataan itu, jadilah bagian dari mereka dengan mencoba mencapai target anda dengan segera bangkit dari kegagalan.

9. Sarana Bersyukur

Cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha yang terakhir adalah bersyukur. Karena dengan bersyukur anda akan mendapatkan apa yang sebenarnya anda cari. Tidak ada yang salah dengan kegagalan. Bahkan tidak ada kerugian dalam kegagalan. Hanya saja karena banyaknya kehilangan yang dialami, banyak orang menganggap kegagalan sebagai sesuatu yang merugikan dan menakutkan. Padahal, seperti dikatakan diawal, kegagalan adalah hal yang wajar. Dengan kegagalan anda akan mendapatkan pelajaran baru yang sangat berharga yang tidak didapatkan oleh semua orang diluar sana. Jika anda bisa belajar dari pengalaman kegagalan ini, itu menandakan anda sudah lebih maju dibandingkan mereka yang belum pernah mengalami kegagalan. Selain itu, dengan kegagalan anda akan mendapatkan pengetahuan baru tentang cara yang salah dalam mencapai kesuksesan. Dengan begitu, untuk waktu kedepan, anda tidak perlu lagi menggunakan cara yang sama agar dapat terhindar dari kegagalan. Hanya saja untuk dapat memahami hal ini anda harus bersyukur.

Tanpa syukur, yang akan anda dapatkan hanya kemarahan, dilema, stress, bahkan keinginan untuk berhenti berusaha. Itulah cara mengatasi kegagalan dalam berwirausaha yang bisa anda jadikan panduan untuk bangkit dari kegagalan. Tidak ada yang salah dengan kegagalan. Yang salah hanya ketika anda kembali gagal dengan cara yang sama berulang-ulang seakan kegagalan itu belum pernah anda alami sebelumnya. Semoga artikel ini membantu.

A. SEKILAS PEMBUKUAN



Gambar 4. 7 Pendahuluan Pembukuan

Pembukuan sederhana sangat penting yang harus dilakukan para wirausaha UMKM sebagai kunci sukses dalam pengembangan usaha bisa berhasil. Mengapa demikian?, Dengan adanya pembukuan bisa mengetahui keuntungan dan kerugian serta pembukuan dapat menjadi suatu informasi dalam pengambilan kebijakan dan pengambilan keputusan. Sebab, persaingan bisnis semakin

ketat, pengambilan keputusan harus berdasarkan pada fakta dan data.

Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca, dan laporan laba rugi untuk periode tahun pajak tersebut (*UU No. 28 Tahun 2007 Pasal 28*).

Terkadang pembukuan dan pencatatan yang sampai saat ini masih belum optimal, karena para pelaku wirausaha mencampuradukkan atau menggabungkan antara keuangan rumah tangga dan keuangan usahanya. Banyak dari para pengusaha pemula pasti akan mengabaikan pembukuan. Sebab, menurut mereka, hal yang teringat adalah keuntungan. Akan tetapi, jika keuntungan yang didapatkan tidak dicatat secara rapih, ada kemungkinan usaha yang Anda lakukan malah menderita kerugian. Kenapa? karena Anda tidak mengetahui berapa modal yang dikeluarkan sebelumnya untuk mendapatkan laba.

Pembukuan sederhana bertujuan agar suatu usaha bisa mempunyai arah yang jelas serta dapat berkembang secara optimal. Dengan pembukuan emonitor atau melihat sejauh mana perusahaan mendapat keuntungan, sebaik apa kinerja perusahaan, Anda juga dapat menilai pula sebaik apa kendali terhadap arus dana dalam perusahaan, juga melihat sebaik apa nilai-nilai aset perusahaan, nilai likuiditas perusahaan, serta kemampuan dalam menangani segala tanggung jawab utang-piutang.

Semua jenis usaha pasti membutuhkan pencatatan keuangan. Oleh karena itu, manfaat pembukuan seharusnya bisa diterapkan baik itu, pengusaha kecil, besar ataupun UMKM. Bagi para pelaku UMKM khususnya, penggunaan pembukuan dapat memberikan mereka perbandingan data yang terjadi antara produk yang dibuat dengan produk yang dijual pada setiap periodenya.

Pembukuan harus terus dievaluasi dan diperbarui apabila ada pemasukkan atau pengeluaran yang dibuat oleh sebuah usaha penting dalam berbisnis adalah mendapatkan penjualan sebanyak-banyaknya. Sebab, keakuratan data dalam melakukan transaksi penjualan pastinya akan berawal dari hal ini. Lantas, apa lagi manfaat pembukuan untuk memajukan bisnis yang digalakkan oleh para UMKM di seluruh Indonesia?

Adapun manfaat dari pembukuan sebagai berikut:

1) Untuk Menarik Perhatian Investor

Menjaring investor potensial. Seorang investor sangat berhasrat untuk ‘menanam’ uang di usaha Anda apabila Anda memiliki pencatatan keuangan yang jelas. pelaku UMKM pastinya harus membuat sebuah pembukuan yang profesional. Keberadaan pembukuan juga akan membuat usaha anda terlihat lebih profesional sehingga para investor tidak ragu untuk memberikan uangnya kepada Anda. Semakin banyak produk yang dijual akan berbanding lurus dengan kedatangan investor yang siap mengucurkan dana hingga miliaran rupiah.

2) Pengambilan Kebijakan dimasa depan

Pembukuan mencatat seluruh pemasukkan dan pengeluaran sebuah usaha. Di dalamnya, tercatat secara lengkap seluruh data bahkan hingga tanggal, pajak hingga biaya ongkos yang dikeluarkan. Karena tertera secara rinci, pembukuan bisa dimanfaatkan sebagai salah satu cara jitu untuk mengambil kebijakan di masa depan. Sebab, seluruh data faktual dan dapat dibuktikan dengan kesamaan jumlah nominal uang yang dimiliki usaha itu sendiri. Jika tengah berada di dalam tren penjualan yang bagus dan hal itu juga tertera di dalam pembukuan, tidak ada salahnya buat Anda untuk melakukan ekspansi bisnis. Salah satu caranya adalah dengan memperbesar wilayah jual dan juga memperbanyak produksi barang. Namun, sebelumnya, Anda harus meriset dulu produk apa yang paling diminati oleh pasar, tergantung penjualan sebelumnya yang tercatat di pembukuan.

3) Akurat dalam Melaporkan Pajak

Pembukuan bisnis yang rapih juga akan membuat para pelaku UMKM tidak sulit dalam melaporkan tagihan pajaknya di setiap tahun. Validitas data keuangan yang tercatat di dalam pembukuan juga akan memberikan kemudahan bagi para pelaku UMKM dalam menghitung jumlah pajaknya sehingga tidak ada pihak yang dirugikan atas pembayaran ini.

Apabila seorang pelaku UMKM belum membuat catatan pembukuan dengan baik, mereka pasti akan pusing untuk berurusan ke kantor pajak. Hal itu tentunya amat memakan waktu. Akibatnya, fokus seorang pebisnis dalam melakukan menjalankan usahanya akan terbelah. Jika sudah seperti ini, siapa yang seharusnya disalahkan?

Pembukuan bisnis memang merupakan hal yang sangat vital. Oleh karena itu, seorang pelaku usaha harus bisa mencari sebuah perangkat yang mampu mempermudahnya dalam melakukan tugas tersebut.

4) Dapat mengetahui besarnya kerugian dan keuntungan pada perusahaan

Dengan mengetahui setiap transaksi yang ada pada setiap harinya serta mengetahui arus distribusi uang dan barang dalam perusahaan, maka kamu dapat mengetahui estimasi untung yang akan didapat atau rugi yang akan diderita. Dari pencatatan setiap transaksi yang ada, maka akan terdapat angka-angka yang bisa menunjukkan bagaimana perkembangan keuangan bisnis.

5) Mengetahui setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan

Kamu dapat melihat riwayat transaksi yang kamu lakukan secara lengkap, jika kamu menuliskan semua kegiatan ekonomi yang kamu lakukan. Tidak hanya dapat men- *tracking* distribusi uang namun juga mengetahui distribusi barang. Berapa banyak jumlah barang yang telah dikeluarkan pada hari itu dan berapa banyak pula barang yang telah dimasukkan ke dalam perusahaan. Semua ini bisa dengan mudah diketahui hanya dengan melihat dan mengecek buku keuangan kamu.

6) Sebagai bahan penilaian bisnis

Pembukuan bisnis merupakan sebuah rekaman tentang berbagai aktivitas yang berada dalam internal perusahaan. Dari rekaman inilah akan didapatkan gambaran

tentang bagaimana kondisi dari bisnis yang telah selama ini dijalankan. Apakah akan membawa dampak yang lebih baik seperti diperolehnya laba atau justru hanya akan mendapatkan kerugian. Jika memang telah didapatkan laba maka akan dicari tahu dan menyusun strategi dalam mempertahankan keberlangsungan dari bisnis agar tetap bisa memberikan keuntungan yang maksimal. Apakah akan tetap memakai cara dan strategi yang lama dengan beberapa kali penyesuaian atau memutuskan untuk memakai cara dengan strategi baru menyesuaikan dengan kebutuhan pasar.

B. KERANGKA DASAR AKUNTANSI

Sebelum melakukan pembukuan sederhana, perlu mengetahui awalnya kerangka dasar akuntansi (siklus dan persamaan akuntansi). Peran Akuntansi Sebagai Penyedia Informasi serta Jawaban yang Terkait dengan Keuangan.

Peran mendasar dari akuntansi di dalam suatu bisnis yaitu tentu saja kemampuannya dalam menyediakan berbagai informasi serta jawaban yang relevan dengan berbagai macam kegiatan keuangan suatu perusahaan. Adapun jenis perusahaan yaitu perusahaan dagang, jasa dan perusahaan manufaktur.

1). Siklus Akuntansi

Siklus Akuntansi dalam sebuah perusahaan dapat diartikan sebagai serangkaian kegiatan untuk melakukan identifikasi, analisis, hingga merekam setiap kejadian selama perusahaan berjalan. Umumnya, proses tersebut dijalankan dalam kurun waktu satu tahun, lalu pada akhir tahun hasil proses tersebut dilaporkan kepada perusahaan.

Proses akuntansi ini terus berulang membuat sebuah siklus yang dikenal sebagai Siklus Akuntansi. Siklus Akuntansi secara khusus diartikan sebagai proses berulang untuk melakukan identifikasi, analisis, dan merekam setiap kegiatan akuntansi dalam sebuah perusahaan. Siklus dalam kegiatan akuntansi ini terjadi dalam kurun waktu satu tahun. Dalam kurun waktu tersebut, semua prinsip, kaidah, metode, hingga teknik-teknik dalam akuntansi digunakan untuk mencatat segala kegiatan akuntansi perusahaan. Umumnya, siklus ini dimulai pada awal tahun dengan pembukaan pembukuan dan ditutup dengan jurnal penutup. Proses akuntansi ini dilakukan berkesinambungan dan berulang selama perusahaan masih aktif. Hal ini kemudian menjadikan proses-proses tersebut sebuah siklus. Adanya siklus ini dapat membantu pemilik perusahaan dalam melakukan analisis terkait kondisi keuangan perusahaan yang dimilikinya.

2). Tahapan Siklus Akuntansi

Sebagai sebuah siklus, proses akuntansi juga memiliki berbagai tahapan yang harus dilalui secara berurutan. Tujuan dalam siklus ini adalah untuk memberikan suatu informasi akuntansi yang tepat sehingga dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan. Untuk mencapai tujuan tersebut, tahapan-tahapan dalam siklus Akuntansi adalah sebagai berikut:

a. Identifikasi Transaksi

Identifikasi setiap transaksi menjadi tahapan pertama dalam siklus ini. Kegiatan identifikasi ini harus dilakukan secara tepat oleh akuntan yang bisa dilakukan

dengan cara melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi. Transaksi akuntansi yang dicatat merupakan setiap transaksi yang memiliki dampak secara langsung pada perubahan kondisi keuangan perusahaan dan dinilai secara objektif. Transaksi yang terjadi juga harus memiliki bukti-bukti transaksi agar bisa dilakukan identifikasi. Bukti transaksi ini bisa berupa kuitansi, faktur, nota, atau bukti lainnya yang dianggap sah dalam dunia akuntansi. Oleh sebab itu, setiap transaksi akuntansi sebaiknya menggunakan bukti transaksi yang sehingga bisa dicatat dan diidentifikasi oleh akuntan, terutama transaksi yang berkaitan dengan perubahan kondisi keuangan perusahaan.

b. Analisis Transaksi

Setelah tahapan identifikasi, akuntan kemudian harus melakukan analisis terhadap transaksi tersebut tentang pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan. Sistem pencatatan akuntansi dalam perusahaan selalu menggunakan *double-entry system*. Artinya, setiap transaksi akuntansi yang terjadi akan memberikan pengaruh pada posisi keuangan di debit dan kredit dan harus dalam jumlah yang sama besarnya. Secara matematis, umumnya akuntansi menggunakan persamaan: $\text{Aktiva} = \text{Kewajiban} + \text{Ekuitas}$ dalam melakukan analisis dan perhitungan transaksi yang terjadi. Sebagai ilustrasi, sebuah perusahaan mendapatkan investasi uang tunai sebesar Rp 1.000.000,-, peralatan dan perlengkapan sebesar Rp 500.000,-. Transaksi tersebut bisa dianalisis bahwa terjadi penambahan kas, perlengkapan, dan peralatan

sebesar Rp 1.500.000,-. Penambahan tersebut berarti menambah modal perusahaan sebesar Rp 1.500.000,- karena semua transaksi tersebut merupakan bagian dari modal perusahaan.

c. Pencatatan Transaksi dalam Jurnal

Setelah akuntansi melakukan analisis transaksi, maka tahapan selanjutnya adalah dengan mencatat semua transaksi ke dalam sebuah jurnal keuangan. Dalam ilmu akuntansi, jurnal diartikan sebagai sebuah catatan kronologis selama satu periode tentang transaksi-transaksi yang terjadi. Proses memasukkan informasi tersebut disebut penjurnalan. Dalam proses penjurnalan, setiap transaksi dibagi ke dalam dua bagian: Debit dan Kredit. Pencatatan ini bisa dilakukan dalam sebuah Jurnal Umum. Pencatatan harus dilakukan dengan berurutan dan teliti, tanpa ada transaksi yang terlewatkan. Sehingga pada masa akhir akan didapatkan jumlah debit dan kredit yang sama besarnya.

d. Posting Buku Besar

Setelah di catat ke dalam sebuah jurnal, akuntansi kemudian memindahkan semua transaksi ke dalam buku besar. Secara umum, buku besar dapat diartikan sebagai kumpulan rekening pembukuan yang berisikan informasi aktiva tertentu yang dicatat dalam satu periode. Dalam sebuah perusahaan dipastikan memiliki berbagai daftar rekening buku besar. Masing-masing rekening yang ada dalam buku besar tersebut diberi nomor-nomor kode tertentu. Tujuannya adalah

memudahkan ketika proses identifikasi dalam jurnal tersebut. Selain itu, akuntan juga akan lebih mudah dalam melakukan pengecekan ulang atau melihat referensi terkait dengan transaksi yang terjadi jika sudah tercatat dalam buku besar.

e. Menyusun Neraca Saldo dan Jurnal Penyesuaian

Tahapan selanjutnya dalam siklus akuntansi yang dilakukan oleh seorang akuntan adalah menyusun neraca saldo dan jurnal penyesuaian. Neraca saldo berisikan daftar saldo dari masing-masing rekening pada buku besar pada periode tertentu. Dalam menuliskan neraca saldo, saldo yang terdapat dalam buku besar disatukan dan harus dalam kondisi sama jumlahnya. Bila dalam suatu kondisi ternyata terdapat transaksi yang belum tercatat atau ditemukan ada kesalahan dalam neraca saldo, maka akuntan wajib untuk melakukan pencatatan dalam jurnal penyesuaian. Penyusunan Jurnal penyesuaian ini bersifat periodik dan prosesnya juga sama dengan penjurnalan pada umumnya. Setelah dicatat dalam Jurnal Penyesuaian, maka hasil laporan keuangannya menjadi aktual.

f. Penyusunan Neraca Saldo Penyesuaian dan [Laporan Keuangan](#)

Tahapan berikutnya dalam siklus akuntansi adalah penyusunan Neraca Saldo Penyesuaian dan Laporan Keuangan. Neraca Saldo Penyesuaian dibuat dengan berdasarkan pada buku Neraca Saldo yang sudah dibuat sebelumnya dengan memperhatikan Jurnal Penyesuaian. Saldo-saldo tersebut terbagi ke dalam kelompok aktiva dan pasiva sesuai dengan statusnya.

Kemudian disusun hingga jumlah saldo keduanya sama besar. Yang perlu diperhatikan dalam penyusunan Neraca Saldo Penyesuaian ini adalah jumlah saldo pada Aktiva maupun Pasiva berjumlah sama besar. Bila tidak, maka terjadi kesalahan dalam perhitungan dan tidak bisa dibuat Laporan Keuangannya. Laporan Keuangan ini dibuat setelah jumlah saldo Aktiva dan Pasiva pada buku Neraca Saldo berjumlah sama besar. Dalam Laporan Keuangan disusun beberapa laporan seperti laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan neraca yang menghitung likuiditas, solvensi, dan fleksibilitas. Selanjutnya, akuntan masuk ke dalam tahapan terakhir yakni pembuatan Jurnal Penutup.

g. Menyusun Jurnal Penutup

Tahapan terakhir dalam siklus ini adalah penyusunan Jurnal penutup oleh seorang akuntan. Jurnal Penutup ini disusun pada akhir periode akuntansi dengan cara menutup rekening nominal atau rekening laba rugi. Untuk menutup kedua rekening tersebut, caranya bisa dengan membuat nihil nilai rekening tersebut. Tujuan melakukan penutupan rekening ini adalah untuk melihat aliran pada sumber selama periode akuntansi tersebut berjalan. Setelah rekening tersebut ditutup, Jurnal Penutup ini bisa digunakan untuk mengukur setiap kegiatan yang telah dilaksanakan selama periode tersebut. Pada periode selanjutnya, Jurnal Penutup bisa membantu untuk memulai kembali dalam siklus akuntansi selanjutnya.

h. Menyusun Neraca Saldo dan Jurnal Pembalik

Tahapan pada siklus proses akuntansi dalam satu periode sebelumnya sudah bisa diakhiri dengan pembuatan jurnal penutup. Proses penyusunan Neraca Saldo dan Jurnal Pembalik ini bersifat opsional, boleh dilakukan atau tidak. Neraca Saldo pada tahap ini berisikan saldo rekening permanen dari rekening buku besar setelah Jurnal Penutup. Sementara Jurnal Pembalik dibuat agar proses pencatatan beberapa transaksi tertentu, terutama yang selalu berulang, bisa lebih sederhana. Dengan menjalankan siklus akuntansi yang tepat, maka pemangku kebijakan dalam perusahaan dapat menggunakannya sebagai alat pengambil keputusan. Seperti yang sudah Anda ketahui bahwa siklus akuntansi merupakan hal yang penting bagi perusahaan dan Anda wajib untuk mengetahui tahapan-tahapannya. Pencatatan transaksi, penyesuaian laporan keuangan, buku besar dan lain sebagainya merupakan suatu pencatatan yang penting bagi perusahaan dan akan sulit jika masih menggunakan pencatatan yang manual. Sekarang ini sudah masanya untuk menggunakan [software akuntansi](#) yang dapat mempermudah Anda dalam pencatatan transaksi dan buku besar perusahaan. Anda tidak perlu bingung, karena accurate online memiliki fitur yang Anda butuhkan salah satunya seperti fitur buku besar yang bisa jadi alat meringkas data transaksi yang sudah tercatat di dalam jurnal umum serta bisa menggolongkan data keuangan dan mengetahui jumlah maupun keadaan rekening atau akun.



Gambar 4.8 Siklus Akuntansi

Persamaan Akuntansi

Persamaan akuntansi adalah sebuah persamaan matematis yang menyatakan hubungan antara komponen-komponen dalam akuntansi yang disebut dengan akun misalnya aset (harta), liabilitas (kewajiban), ekuitas (modal)

Dalam prakteknya, akuntansi memiliki beberapa persamaan. Namun, ada satu persamaan akuntansi yang menjadi dasar sistem pencatatan akuntansi itu sendiri yaitu persamaan neraca.

Persamaan 1, Jika dinyatakan secara matematis, persamaan neraca adalah sebagai berikut:

$$\text{Aset} = \text{Liabilitas} + \text{Ekuitas} \dots$$

Persamaan 2, Jika dituliskan secara matematis, persamaan laba rugi sebagai berikut: $\text{Laba/Rugi} = \text{Pendapatan} - \text{Beban} \dots$

Persamaan 3, Laba atau Rugi sebuah perusahaan ini kemudahan akan menjadi tambahan atau pengurangan nilai aset. Jika kedua persamaan di atas digabung, akan menghasilkan persamaan baru sebagai berikut:

$$\text{Aset} = \text{Liabilitas} + \text{Ekuitas} + \text{Laba/Rugi} \dots$$

Persamaan 4, Sehingga, persamaannya menjadi

$$\text{Aset} = \text{Liabilitas} + \text{Ekuitas} + (\text{Pendapatan} - \text{Beban}) \dots$$

Laporan keuangan dapat disusun melalui tiga cara yaitu melalui persamaan akuntansi, siklus akuntansi dan bantuan teknologi. Adapun Laporan keuangan di sebuah perusahaan terdiri : 1). Laporan Laba Rugi, 2). Laporan Perubahan Modal, 3). Neraca, 4). Laporan Arus Kas, 5). Catatan atas Laporan Keuangan.

C. PEMBUKUAN SECARA MANUAL MAUPUN SISTEM KOMPUTERISASI

Pembukuan tersebut dapat melakukan secara manual maupun secara komputerisasi melalui penggunaan aplikasi yang sesuai kebutuhan.



Gambar 4. 9 Proses Akuntansi

Perbedaan mendasar antara proses akuntansi dengan manual dan komputerisasi dapat diikhtisarkan sebagai berikut:/ pembukuan

Pembukuan & Pencatatan secara Manual

- a) Semua pekerjaan mulai dari proses pencatatan hingga pengikhtisaran dilakukan oleh tangan manusia
- b) Unsur manusia memegang peranan penting dalam menjalankan proses akuntansi
- c) Kecermatan dan ketepatan waktu dalam mencatat data keuangan dan penyajian laporan keuangan merupakan issue yang kritis
- d) Perlu pemisahan antara petugas yang mempersiapkan buku harian, jurnal dan buku besar

Pembukuan & Pencatatan secara Komputerisasi

- a) Hanya melibatkan proses dengan tangan manusia dalam kegiatan key-in transaksi (mencatat dokumen bisnis) kedalam media komputer.
- b) Kecermatan dan ketepatan waktu pencatatan dan penyajian informasi keuangan terjamin oleh komputer
- c) Unsur yang paling kritis adalah program komputer yang dipergunakan dalam memproses kegiatan akuntansi

PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN

BAB V

A. Pengertian Laporan Keuangan

Menurut PSAK No.1 Tahun 2015, Laporan Keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Lebih jelas dalam buku *Intermediate Accounting*, laporan keuangan didefinisikan sebagai ringkasan suatu proses pencatatan, merupakan suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama satu tahun buku yang bersangkutan (Baridwan, 2004).

Secara umum laporan keuangan adalah laporan yang berisi pencatatan uang dan transaksi yang terjadi dalam bisnis, baik transaksi pembelian maupun penjualan dan transaksi lainnya yang memiliki nilai ekonomi dan moneter. Biasanya laporan ini dibuat dalam periode tertentu. Penentuannya ditentukan oleh kebijakan perusahaan apakah dibuat setiap bulan atau setiap satu tahun sekali, terkadang perusahaan juga menggunakan keduanya. Laporan keuangan dibuat untuk mengetahui kondisi finansial perusahaan secara keseluruhan. Sehingga para *stakeholder* dan [pengguna informasi akuntansi](#) bisa melakukan evaluasi dan cara pencegahan dengan tepat dan

cepat jika kondisi keuangan usaha mengalami masalah atau memerlukan perubahan.

Mengingat pentingnya hal itu, maka laporan ini harus dibuat dengan tepat, cermat dan diperlukan pertanggung jawaban yang diserahkan secara mutlak kepada orang berkompeten dibidangnya, seperti seorang akuntan. Dia yang harus mempresentasikan laporan yang telah dibuatnya dengan detail di depan para *stakeholder* yang biasanya ini dilakukan pada saat evaluasi kinerja keuangan tahunan. Jika melihat dari penjelasan di atas tentu bisa ditarik kesimpulan kalau pengertian laporan keuangan adalah laporan yang berisi data transaksi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Yang mana laporan tersebut harus dilaporkan dan dipertanggungjawabkan sebagai pembahasan evaluasi untuk perkembangan usaha ke depan.

Salah satu bentuk pertanggungjawaban perusahaan kepada *stakeholder* yaitu berupa membuat laporan keuangan. Baik untuk perusahaan dalam skala besar maupun dalam skala kecil, laporan keuangan merupakan kewajiban yang harus dibuat pada setiap periode. Jika diibaratkan, laporan keuangan merupakan jantung dari sebuah perusahaan. Sebagai pengusaha, Anda wajib bisa membacanya untuk membantu Anda dalam mengetahui kondisi keuangan perusahaan dan menilai kinerja perusahaan dalam tahun berjalan. Kemudian Anda dapat mengambil keputusan dengan benar untuk operasional perusahaan selanjutnya berdasarkan laporan tersebut.

B. Jenis-jenis Laporan Keuangan

Terdapat lima jenis laporan keuangan utama pada bisnis. Semuanya disesuaikan dengan bentuk transaksi yang

terjadi di dalam perusahaan. Karena setiap laporan ini memiliki fungsi dan prinsip yang berbeda, tentu mereka yang membuat laporan ini harus bisa membedakan pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan peruntukannya. Berikut adalah penjelasan lima jenis laporan keuangan utama perusahaan lengkap beserta jenis dan fungsinya yang bisa Anda ketahui.

1. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan finansial perusahaan yang dibuat oleh bisnis untuk mengetahui pengeluaran dan pemasukan bisnis secara mendetail. Isi dari laporan ini ialah data-data pendapatan sekaligus beban yang ditanggung oleh perusahaan. Biasanya laporan ini dibuat untuk menjelaskan kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Maka dari itu, sebagian besar laporan dikerjakan pada akhir tahun atau akhir bulan, sesuai ketentuan di perusahaan tersebut. Dengan adanya laporan laba rugi, para *stakeholder* bisa mengetahui kondisi finansial perusahaan yang terkini. Sehingga laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya. Jika disimak dari pengertian di atas laporan ini adalah laporan keuangan yang dibuat secara lengkap oleh petugas keuangan atau pembukuan pada perusahaan yang nantinya akan dijadikan sarana mengevaluasi kebijakan atasan pada periode tertentu. Dari kesimpulan ini bisa dinyatakan kalau laporan keuangan ini harus dibuat dengan baik. Jika ada kesalahan dalam penulisan angka, tentu arah kebijakan ke depan juga salah. Karena bisa jadi kerugian lebih banyak dibandingkan keuntungan yang diraih perusahaan. Terdapat dua jenis laporan laba rugi yang biasa

digunakan oleh bisnis pertama adalah *single step* dan kedua adalah *multiple step*.

Laporan Laba Rugi Single Step

Laporan laba rugi *single step* atau langkah tunggal hanya menunjukkan satu kategori pendapatan dan satu kategori pengeluaran. Laporan ini bersifat sederhana, tidak berisi detail perputaran keuangan yang terjadi pada perusahaan tersebut. Persamaan yang digunakan dalam laporan laba rugi *single step* adalah:

$$\text{Penghasilan Bersih} = (\text{Pendapatan} + \text{Keuntungan}) - (\text{Beban} + \text{Kerugian})$$

Laporan laba rugi *single step* menggunakan persamaan dasar akuntansi langsung dari aktivitas keuangan bisnis Anda. Mudah dipahami dan relatif mudah dibuat dan cocok untuk bisnis berskala kecil.

Bentuk Laporan Laba Rugi *Single Step*

PT SEDAP
LAPORAN LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2004
(DALAM RIBUAN RUPIAH)

Pendapatan :		
Pendapatan Jasa	Rp. A	
Pendapatan Bunga	B	
Total Pendapatan		Rp. C
Beban-beban :		
Beban Sewa	Rp. D	
Beban Gaji	E	
Beban Asuransi	F	
Beban Listrik, Air, Dan Telepon	G	
Total Beban		(H)
Laba Bersih		Rp. I

Keterangan:
 $C = A + B$
 $H = D + E + F + G$
 $I = C - H$

Laporan laba rugi *Multiple Step*

Laporan laba rugi multiple step berisi lebih banyak informasi umum daripada yang disertakan dalam laporan laba rugi *single step*, tetapi laporan ini menggunakan banyak persamaan untuk menentukan keseluruhan perhitungan laba rugi. Laporan laba rugi *multiple step* memecah pendapatan operasional dan biaya operasional juga pendapatan non-operasional dan biaya non-operasional. Laporan laba rugi ini memisahkan pendapatan dan pengeluaran yang terkait langsung dengan operasi bisnis dari yang tidak terkait langsung dengan operasinya. Pada laporan *Multiple step* atau multi-langkah, akuntan harus memisahkan akun biaya ke dalam akun lain yang lebih relevan, lebih mendetail dan dapat digunakan berdasarkan fungsinya. Beban pokok

penjualan, biaya operasi dan non- operasional dipisahkan dan digunakan untuk menghitung laba kotor, laba operasi, dan laba bersih. Laporan keuangan jenis ini biasanya sudah berdasarkan standar yang digunakan untuk pelaporan keuangan perusahaan besar atau perusahaan yang memiliki banyak pemangku kepentingan, seperti kreditor dan investor. Laporan laba rugi *multiple step* menggunakan tiga formula akuntansi yang berbeda untuk mengetahui nilai akhir pada laba bersih:

a. $\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Biaya Barang Terjual}$

Harga pokok penjualan dikurangi dari penjualan bersih. Ini memberikan laba kotor.

b. $\text{Pendapatan Operasi} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi}$

Biaya operasional dikurangi dari laba kotor. Ini memberi Anda penghasilan operasional.

c. $\text{Penghasilan Bersih} = \text{Penghasilan Operasi} + \text{Item Non-Operasi}$

Bentuk Laporan Laba Rugi *Multiple Step*

PT SEDAP
LAPORAN LABA RUGI
PER 31 DESEMBER 2004
(DALAM RIBUAN RUPIAH)

Pendapatan Jasa		Rp. A
Beban-beban :	Rp. B	
Beban Gaji	C	
Beban Listrik, Air, dan Telepon	D	
Total Beban		(E)
Laba Usaha		Rp. F
Pendapatan di Luar Usaha :		
Pendapatan Bunga	Rp. G	
Beban-beban di Luar Usaha :		
Beban Bunga	(H)	
Laba di Luar Usaha		I
Laba Bersih		Rp. J

Keterangan :

$E = B + C + D$

$F = A - E$

$J = F + I$

Pendapatan operasional ditambahkan ke pendapatan non-operasional bersih, keuntungan, beban dan kerugian. Angka terakhir ini memberikan laba bersih atau rugi bersih bisnis untuk periode pelaporan.

Tujuan dibuatnya laporan laba rugi baik *single step* maupun *multiple step* adalah untuk mengetahui apakah perusahaan mendapatkan keuntungan atau justru kerugian. Efeknya ialah mempertahankan yang untung dan sebisa mungkin mencari solusi bagaimana yang rugi bisa tertutupi.

Fungsi Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi harus dibuat setiap akhir bulan maupun akhir tahun sekali atau berdasarkan interval yang disetujui berbagai pihak, hal ini dikarenakan ada fungsi-fungsi khusus yang diharapkan muncul darinya jika dilakukan

perhitungan secara berkala dan sesuai jadwal. Berikut ini akan dijelaskan fungsi-fungsi apa saja yang dimaksud:

a. Untuk Dijadikan Bahan Evaluasi Keuangan

Ketika perusahaan sudah berjalan selama satu bulan atau satu tahun pasti ada transaksi keuangan di sana. Baik yang menghasilkan kerugian maupun laba. Nah, akumulasi dari total finansial tersebut yang akan menjadi laba rugi perusahaan di bulan atau tahun tertentu. Jika keuangan tersebut dicatat lengkap dengan transaksinya tentu atasan bisa mengetahui secara jelas asal usul munculnya data finansial tersebut. Sehingga bisa dilakukan penghitungan lebih menyeluruh ketika evaluasi nanti.

b. Untuk Mengetahui Perkembangan Perusahaan

Perusahaan sedang berkembang bisa dilihat dari kondisi keuangan di perusahaan tersebut. Jika lebih besar keuntungan atau laba dibandingkan rugi, tentu prospek perusahaan ke depan akan semakin meningkat. Apalagi jika dibarengi dengan peningkatan alat produksi, sumber daya manusia dan selainnya. Maka dari itu, untuk mengetahui perkembangan perusahaan, atasan harus tahu data-data laba rugi perusahaan. Maka dari itu, dibuatlah laporan laba rugi yang bisa dijadikan tolak ukur perkembangan atau sebaliknya.

c. Untuk Mengatur Langkah Kebijakan Atasan

Fungsi yang ketiga dari laporan laba rugi adalah untuk mengatur langkah kebijakan atasan terkait dengan pembiayaan. Jika di dalam laporan tersebut, kerugian terbanyak akibat alat produksi yang tidak bekerja, maka di tahun berikutnya, bisa diganti dengan aplikasi yang lebih

menguntungkan. Begitu juga jika yang profit-nya tinggi dari produk A bukan B, maka di tahun berikutnya, kegiatan produksi A lebih ditingkatkan dibandingkan produksi produk yang B.

2. Laporan perubahan modal

Dalam banyak situasi, bisnis menyiapkan laporan keuangan “mini” yang biasa disebut laporan perubahan modal selain tiga laporan keuangan utama ([laporan laba rugi](#), [neraca](#), dan [laporan arus kas](#)). Laporan perubahan modal atau ekuitas secara sederhana diartikan sebagai laporan keuangan yang harus dibuat oleh perusahaan yang menggambarkan peningkatan atau penurunan aktiva bersih atau kekayaan selama periode yang bersangkutan berdasarkan prinsip pengukuran tertentu yang dianut. Anda akan menemukan laporan perubahan modal di hampir semua perusahaan publik, karena sebagian besar tersebut memiliki struktur kepemilikan yang relatif kompleks pada setiap perubahan dalam akun ekuitas mereka selama tahun tersebut.

Modal pemilik terdiri dari dua sumber yang berbeda secara fundamental:

- Modal diinvestasikan dalam bisnis oleh pemilik
- Laba diperoleh dan dipertahankan dalam bisnis

Akun spesifik yang dikelola oleh bisnis untuk total modal pemiliknya bergantung pada

organisasi hukum entitas bisnis. Salah satu jenis utama organisasi hukum bisnis adalah korporasi, dan pemiliknya adalah pemegang saham. Perusahaan mengeluarkan kepemilikan saham yang disebut modal

saham. Pergerakan modal pemegang saham selama periode akuntansi terdiri dari unsur-unsur berikut:

- Laba atau rugi bersih selama periode akuntansi yang dapat diatribusikan kepada pemegang saham
- Menambah atau mengurangi cadangan modal
- Pembayaran dividen kepada pemegang saham
- Keuntungan dan kerugian diakui langsung dalam ekuitas
- Pengaruh perubahan kebijakan akuntansi
- Efek koreksi kesalahan periode sebelumnya Contoh Laporan Perubahan Modal

Berikut ini adalah contoh laporan perubahan modal bisnis kepemilikan tunggal jenis layanan percetakan Gama Printing. Pemilik memiliki modal awal dalam usaha sebesar Rp 240.000.000 dan selama tahun 2018 telah melakukan pengambilan dana atau *Prive* sebesar Rp 20.000.000.

Berikut adalah cara untuk mengetahui laporan perubahan ekuitas sederhana yang dilakukan pemilik Gama Printing.

Pertama, Buat Laporan Laba Rugi

PT Gama Printing
Laporan Laba Rugi
Untuk Periode yang Berakhir 31 Desember 2018

Penjualan Bersih		Rp 93.000.000,00
Harga Pokok Penjualan		(Rp 64.000.000,00)
Laba Kotor		Rp 29.500.000,00
Beban Usaha:		
Beban Penjualan	Rp 9.000.000,00	
Beban Adm & Umum	Rp 2.450.000,00	
		(Rp 11.450.000,00)
Laba Usaha		Rp 18.050.000,00
Pendapatan di luar usaha:		
Pendapatan bunga		Rp 600.000,00
Laba bersih sebelum pajak		Rp 18.650.400,00
Pajak penghasilan		Rp 4.500.000,00
Laba bersih setelah pajak		Rp 14.150.000,00

Membuat Laporan Perubahan Modal

PT Gama Printing
Laporan Perubahan Modal
Untuk Periode yang Berakhir 31 Desember 2018

Modal	Rp 240.000.000,00
Laba bersih setelah pajak	Rp 14.150.000,00
	Rp 254.150.000,00
Prive	(Rp 20.000.000,00)
Modal akhir	Rp 234.150.000,00

Komponen Pada Laporan Perubahan Modal

1. Modal awal

Ini merupakan saldo pada awal periode pelaporan komparatif sebagaimana tercermin dalam laporan posisi keuangan periode sebelumnya. Modal awal tidak disesuaikan sehubungan dengan koreksi kesalahan periode sebelumnya yang diperbaiki pada periode berjalan dan juga dampak perubahan kebijakan akuntansi yang diterapkan selama tahun berjalan karena disajikan secara terpisah dalam laporan perubahan modal.

2. Pengaruh Perubahan Kebijakan Akuntansi

Karena perubahan kebijakan akuntansi diterapkan secara retrospektif, penyesuaian diperlukan dalam cadangan pemegang saham pada awal periode pelaporan komparatif untuk menyajikan kembali ekuitas awal ke jumlah yang akan ditentukan pada kebijakan akuntansi baru selalu diterapkan.

3. Pengaruh Koreksi Kesalahan Periode Sebelumnya

Efek koreksi kesalahan periode sebelumnya harus disajikan secara terpisah dalam laporan perubahan modal sebagai penyesuaian. Efek dari koreksi mungkin tidak dijatuhkan terhadap saldo awal modal sehingga jumlah yang disajikan dalam laporan periode berjalan dapat dengan mudah direkonsiliasi dan dilacak dari laporan keuangan periode sebelumnya.

4. Saldo yang disajikan kembali

Ini merupakan ekuitas yang dapat diatribusikan kepada pemegang saham pada awal periode komparatif setelah penyesuaian sehubungan dengan perubahan kebijakan akuntansi dan koreksi kesalahan periode sebelumnya seperti dijelaskan pada poin ketiga.

5. Perubahan Modal Saham

Masalah modal saham lebih lanjut selama periode tersebut harus ditambahkan dalam laporan perubahan modal sedangkan penukaran saham harus dikurangkan dari laporan tersebut. Efek dari penerbitan dan pelunasan saham harus disajikan secara terpisah untuk cadangan modal saham dan cadangan premi saham.

6. Dividen

Pembayaran dividen yang dikeluarkan atau diumumkan selama periode tersebut harus dikurangkan dari ekuitas pemegang saham karena merupakan distribusi kekayaan yang dapat diatribusikan kepada masing-masing pemegang saham.

7. Laba rugi untuk periode tersebut

Ini merupakan laba atau rugi yang diatribusikan kepada pemegang saham selama periode seperti yang dilaporkan dalam laporan laba rugi. yang kami paparkan di atas.

8. Perubahan dalam Cadangan Revaluasi

Keuntungan dan kerugian revaluasi yang diakui selama periode tersebut harus disajikan dalam laporan perubahan modal sejauh hal tersebut diakui di luar laporan laba rugi. Keuntungan revaluasi yang diakui dalam laporan laba rugi karena pembalikan rugi penurunan nilai sebelumnya tidak akan disajikan secara terpisah dalam laporan perubahan ekuitas karena hal tersebut sudah dimasukkan dalam laba rugi untuk periode yang bersangkutan.

9. Keuntungan & Kerugian Lainnya

Keuntungan dan kerugian lainnya yang tidak diakui dalam laporan laba rugi dapat disajikan dalam laporan perubahan modal seperti keuntungan dan kerugian aktuarial yang timbul dari penerapan pajak biaya masuk, nilai tukar, dan lain lain.

10. Saldo akhir

Ini merupakan saldo cadangan ekuitas pemegang saham pada akhir periode pelaporan sebagaimana tercermin dalam laporan posisi keuangan.

Laporan perubahan modal membantu pengguna laporan keuangan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan perubahan dalam ekuitas pemilik selama periode akuntansi. Sedangkan pergerakan cadangan pemegang saham dapat diamati dari neraca, laporan perubahan ekuitas mengungkapkan informasi signifikan tentang cadangan ekuitas yang tidak disajikan secara terpisah dalam laporan keuangan yang mungkin berguna dalam memahami sifat perubahan dalam cadangan ekuitas suatu entitas bisnis.

3. Neraca

Neraca merupakan suatu hal pokok dalam suatu laporan keuangan. Terutama dalam perusahaan, neraca menjadi kebutuhan penting dalam perkembangan perusahaan. Laporan neraca menjadi suatu hal lumrah khususnya pada bidang akuntansi dan manajemen. Jadi neraca harus dipahami oleh kalangan yang bergelut pada bidang akuntansi serta manajemen.

Pada hakikatnya, yang dimaksud dengan neraca adalah suatu laporan keuangan yang didalamnya terdapat beberapa informasi mengenai akun-akun aktiva, serta hal-hal yang menjadi kewajiban perusahaan dalam satu periode. Dalam penerapannya, laporan keuangan neraca terdapat dua macam. Yaitu bentuk stafel atau vertikal serta bentuk skontro (horizontal). Nilai modal tersebut merupakan neraca nilai yang didalamnya terdapat laporan perubahan modal. Laporan neraca nantinya akan memberikan informasi mengenai keseimbangan perusahaan yang didalamnya menyangkut pendapatan serta biaya laba rugi.

Dan jika suatu usaha mengalami gagal atau break down, maka bisa dipastikan bahwa kegagalan tersebut merupakan kegagalan seluruh sistem manajemen tersebut, tidak hanya perseorangan. Kenapa bisa menjadi tanggungan seluruh manajemen perusahaan? Hal karena didalam suatu laporan keuangan neraca terdapat segala informasi terkait siapa pemegang saham dari suatu perusahaan, siapa kreditur yang ada, peraturan pemerintah yang ada, dan berbagai kebijakan lainnya. Beberapa informasi tersebut sangatlah penting, sehingga tidak boleh bocor, semua informasi tersebut memiliki beberapa peran untuk kemajuan suatu perusahaan. Jadi hanya orang-orang internal lah yang boleh mengetahui informasi-informasi tertentu.

Selain itu, kegunaan lainnya dari laporan neraca adalah untuk mengetahui beberapa kondisi keuangan dalam sebuah perusahaan. [Laporan keuangan](#) tersebut bisa menunjukkan apakah perusahaan tersebut memiliki kondisi yang sehat atau tidak. Kemudian selain mengetahui informasi keuangan, laporan neraca juga mampu

memprediksi suatu aliran dana / kas di masa mendatang, dan juga fungsinya memiliki peran penting untuk alat analisis likuiditas dan profitabilitas.

Cara Menyusun Neraca

Sebelum menyusun dan membaca laporan keuangan hal pertama yang harus diketahui adalah beberapa poin yang ada di dalamnya. Neraca memiliki beberapa hal yang harus ada, seperti:

- Aset: Kas, surat berharga, biaya dibayar di muka, piutang, persediaan, dan [aset tetap](#)
- Kewajiban: Hutang akun, kewajiban yang masih harus dibayar, pembayaran di muka pelanggan, hutang pajak, hutang jangka pendek, dan hutang jangka panjang
- Ekuitas pemegang saham: Saham, tambahan modal disetor, laba ditahan, dan saham treasuri

Beberapa laporan keuangan neraca tersebut memiliki pengertian serta isi yang berbeda beda. Komponen tersebut didapatkan dari istilah neraca itu sendiri. Berikut adalah langkah- langkah yang dapat Anda ikuti untuk membuat neraca dasar untuk usaha Anda. Bahkan jika Anda menggunakan otomatisasi melalui [software akuntansi](#), memahami bagaimana neraca disusun akan memungkinkan Anda untuk menemukan kesalahan potensial sehingga dapat diselesaikan sebelum menyebabkan kerusakan yang berkelanjutan.

1. Tentukan Tanggal dan Periode Pelaporan

Neraca dimaksudkan untuk menggambarkan total aset, kewajiban, dan ekuitas pemegang saham perusahaan pada tanggal tertentu, biasanya disebut sebagai tanggal pelaporan. Seringkali, tanggal pelaporan akan menjadi hari terakhir dari periode pelaporan. Sebagian besar perusahaan, terutama yang diperdagangkan secara publik, akan melaporkan setiap triwulan. Jika demikian halnya, tanggal pelaporan biasanya akan jatuh pada hari terakhir kuartal:

Q1: 31 Maret

Q2: 30 Juni

Q3: 30 September

Q4: 31 Desember

Perusahaan yang melaporkan secara tahunan akan sering menggunakan tanggal 31 Desember sebagai tanggal pelaporan, meskipun mereka dapat memilih tanggal apa pun. Tidak jarang laporan neraca membutuhkan waktu beberapa minggu untuk persiapan setelah periode pelaporan berakhir.

2. Identifikasi Aset Anda

Setelah Anda mengidentifikasi tanggal dan periode pelaporan, Anda harus menghitung aset Anda pada tanggal tersebut. Biasanya, neraca akan mencantumkan aset dalam dua cara: Sebagai item baris individual dan kemudian sebagai total aset. Memisahkan aset ke dalam item baris yang berbeda akan memudahkan analisis untuk memahami dengan

tepat apa aset Anda dan dari mana asalnya; menghitungnya bersama-sama akan diperlukan untuk analisis akhir. Aset akan sering dibagi menjadi item baris berikut:

Aset lancar:

- Kas dan setara kas
- Surat berharga jangka pendek
- Piutang
- Inventaris
- Aset lancar lainnya
- Aset tidak lancar:
- Surat berharga jangka panjang
- Properti
- Goodwill
- Aset tidak berwujud
- Aset tidak lancar lainnya
- Aset lancar dan tidak lancar keduanya harus subtotal, dan kemudian dijumlahkan bersama.

3. Identifikasi Kewajiban Anda

Demikian pula, Anda perlu mengidentifikasi kewajiban Anda. Sekali lagi, ini harus disusun dalam item baris dan total, seperti di bawah ini:

Kewajiban Lancar:

- Akun hutang

- Biaya masih harus dibayar
- Pendapatan tangguhan
- Kertas komersial
- Bagian lancar hutang jangka panjang
- Kewajiban Lancar Lainnya Kewajiban Tidak Lancar:
- Pendapatan ditangguhkan (tidak lancar)
- Kewajiban sewa jangka panjang
- Hutang jangka panjang
- Liabilitas tidak lancar lainnya

Seperti halnya aset, ini harus subtotal dan kemudian dijumlahkan bersama.

4. Hitung Ekuitas Pemegang Saham

Jika sebuah perusahaan atau organisasi secara pribadi dipegang oleh satu pemilik, maka ekuitas pemegang saham pada umumnya akan sangat mudah. Jika diadakan untuk umum, perhitungan ini dapat menjadi lebih rumit tergantung pada berbagai jenis saham yang dikeluarkan.

Item baris umum yang ditemukan di bagian neraca ini meliputi:

- Saham biasa
- Saham preferen
- Saham treasury
- Pendapatan yang disimpan

5. Tambahkan Total Liabilitas ke Total Saham Pemegang Saham dan Bandingkan dengan Aset

Untuk memastikan neraca seimbang, perlu membandingkan total aset dengan total kewajiban ditambah ekuitas. Untuk melakukan ini, Anda harus menambahkan kewajiban dan ekuitas bersama. Untuk akun aktiva yang harus diperhatikan adalah dengan memisahkan aktiva lancar dan aktiva tetap. Fungsinya adalah memudahkan untuk mengetahui jumlah yang tertera pada masing-masing aktiva tersebut. Kemudian untuk mengetahui total dari keseluruhan aktiva, langkah mudahnya adalah dengan menambahkan keduanya agar diketahui totalnya. Hal pokok yang harus dibuat adalah dengan melewati beberapa prosedur, yaitu membuat jurnal pada neraca, memposting jurnal pada bagian buku besar, membuat laporan laba rugi untung dan yang terakhir adalah dengan menyusun laporan perubahan modal.

Dalam membaca laporan neraca, hal utama yang harus diperhatikan adalah bentuk neracanya terlebih dahulu. Kemudian pastikan untuk mengetahui macam-macam neraca terlebih dahulu, sehingga jangan sampai mengetahui neraca namun tidak tahu macam-macamnya serta bentuknya. Laporan neraca memiliki dua macam bentuk. Untuk bentuk laporan yang memanjang ke arah bawah maka laporan tersebut dinamakan laporan stafel. Sedangkan yang membentuk ke samping disebut dengan laporan skontro. Penerapan kedua bentuk laporan neraca ini bebas dipakai oleh siapapun dan perusahaan apapun. Disamping hal itu, ada beberapa hal yang harus menjadi perhatian

khusus. Yaitu dalam penyusunannya haruslah sesuai dengan jumlah pos nya sehingga tidak akan membebani atau merepotkan suatu perusahaan.

Jika suatu perusahaan memiliki jumlah atau kualitas akun yang banyak, maka langkah yang tepat adalah dengan menggunakan bentuk neraca staffel. Kemudian jika jumlah akun dari sebuah perusahaan ada sedikit maka yang lebih tepat adalah dengan menggunakan neraca skontro. Format neraca sendiri membacanya cukuplah mudah dengan tidak membaca satu arah, artinya tetap mengetahui hal yang ada. Seperti macam serta bentuk dari komponen neraca haruslah dipahami terlebih dahulu, karena jika tidak sama saja dengan tidak memahami cara membacanya. Format neraca sendiri haruslah dibuat dengan benar, sehingga dalam membacanya pun akan jauh lebih mudah. Kemudian juga harus diperhatikan setiap detil yang ada pada setiap laporan keuangan neraca, karena seluruhnya merupakan hal yang harus dibaca dengan benar.

Laporan neraca merupakan sebuah laporan yang erat kaitannya dengan keuangan. Sehingga dalam proses pengolahan, pembuatan serta pembacaannya haruslah lengkap dan detail sehingga tidak terjadi kesalahan dalam pencatata atau hal lainnya yang dapat menyebabkan kesalahan saat pembacaan. Karena banyak hal yang kaitannya sangat erat, termasuk pada [analisis rasio keuangan](#). Dan jika terjadi kesalahan dalam pembacaan maupun pembuatan, maka data yang dihasilkan tidak akan

sesuai dengan data finansial usaha Anda yang sebenarnya dan dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Untuk meminimalisir hal tersebut, ada baiknya Anda menggunakan software akuntansi yang memiliki fitur otomatis pembuatan laporan keuangan dan juga pencatatan untuk meminimalisir kesalahan yang berisiko merugikan usaha Anda.

4. Laporan Arus Kas

Demi menjaga stabilitas keuangan, sebuah perusahaan barang dan jasa pasti memiliki sistem akuntansi atau pencatatan laporan dari semua kegiatan transaksi. Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK), selain neraca dan ekuitas/laporan perubahan modal, terdapat laporan arus kas yang harus senantiasa dibuat per periode. Laporan arus kas atau yang biasa disebut dengan *cashflow* ini sendiri dapat diartikan sebagai catatan keuangan yang berisi informasi tentang pemasukan dan pengeluaran selama satu periode. Laporan ini akan sangat berguna ketika Anda akan mengevaluasi struktur keuangan (likuiditas dan solvabilitas), serta aktiva bersih perusahaan. Tak hanya itu, Anda pun bisa memanfaatkannya sebagai strategi adaptif menghadapi perubahan keadaan dan peluang.

Elemen dalam Laporan Arus Kas

Di bawah ini adalah rincian setiap bagian dalam laporan arus kas. Meskipun setiap perusahaan akan memiliki item yang mungkin berbeda, penyiapan umumnya biasanya sama. Panduan ini akan memberi Anda gambaran umum yang bagus tentang apa yang harus dicari saat menganalisis sebuah perusahaan.

a. Aktivitas Operasi

Laporan arus kas dimulai dengan Arus Kas dari Aktivitas Operasi. Ini dimulai dengan laba atau rugi bersih, diikuti dengan penambahan atau pengurangan dari jumlah tersebut untuk menyesuaikan laba bersih ke angka arus kas total. Apa yang ditambahkan atau dikurangkan adalah perubahan saldo akun item yang ditemukan dalam aset lancar dan kewajiban lancar di neraca, serta akun non-tunai (misalnya, kompensasi berbasis saham). Kemudian Anda akan mengetahui pendapatan bersih perusahaan.

Pendapatan Bersih

Jumlah ini adalah inti dari [laporan laba rugi](#). Penghasilan atau pendapatan bersih menunjukkan profitabilitas perusahaan selama periode waktu tertentu. Ini dihitung dengan mengambil total pendapatan dan mengurangkan dari mereka [HPP](#) dan total biaya, yang meliputi SG&A (Biaya Penjualan, Umum dan Administrasi), Depresiasi dan Amortisasi, bunga, dll.

Ditambah: Depresiasi dan Amortisasi (D&A)

Nilai berbagai aset menurun seiring waktu saat digunakan dalam bisnis. Akibatnya, D&A adalah biaya yang mengalokasikan biaya aset selama masa manfaatnya. Penyusutan melibatkan aset berwujud seperti bangunan, mesin, dan peralatan, sedangkan amortisasi melibatkan aset tidak berwujud seperti paten, hak cipta, niat baik, dan perangkat lunak. D&A mengurangi laba bersih dalam laporan laba rugi. Namun, kami menembarkannya kembali ke laporan arus kas untuk

menyesuaikan laba bersih karena ini adalah biaya non tunai. Dengan kata lain, tidak ada transaksi tunai.

Dikurangi: Perubahan modal kerja

Modal kerja mewakili perbedaan antara aset lancar dan kewajiban lancar perusahaan. Setiap perubahan dalam aset lancar (selain kas) dan kewajiban lancar mempengaruhi saldo kas dalam aktivitas operasi. Misalnya, ketika perusahaan membeli lebih banyak persediaan, aset lancar meningkat. Perubahan positif dalam persediaan ini dikurangkan dari laba bersih karena dilihat sebagai arus kas keluar. Ini kasus yang sama untuk piutang. Kalau naik berarti perusahaan menjual barangnya secara kredit. Tidak ada transaksi tunai, sehingga piutang juga dikurangkan dari laba bersih. Di sisi lain, jika item kewajiban lancar seperti hutang meningkat, ini dianggap arus kas masuk karena perusahaan memiliki lebih banyak kas untuk disimpan dalam bisnisnya. Ini kemudian ditambahkan ke laba bersih.

Kas dari operasi

Ketika semua penyesuaian telah dilakukan, kami sampai pada kas bersih yang disediakan oleh aktivitas operasi perusahaan. Ini bukan pengganti laba bersih, melainkan ringkasan berapa banyak uang tunai yang dihasilkan dari bisnis inti perusahaan.

b. Aktivitas dari Investasi

Kategori pada laporan arus kas ini disebut sebagai Arus Kas dari Aktivitas Investasi dan laporan perubahan belanja modal atau [*capital expenditure \(CapEx\)*](#) dan investasi jangka panjang. CapEx mengacu pada pembelian aset

properti, pabrik, atau peralatan. Investasi jangka panjang dapat mencakup instrumen hutang dan ekuitas perusahaan lain. Item penting lainnya yang ditemukan di sini adalah akuisisi bisnis lain. Kunci yang perlu diingat adalah bahwa perubahan aset jangka panjang di neraca dilaporkan dalam laporan arus kas aktivitas investasi.

Investasi dalam Properti dan Peralatan

Investasi Belanja Modal ini dapat berarti pembelian peralatan kantor baru seperti komputer dan printer untuk semakin banyak karyawan, atau pembelian tanah dan bangunan baru untuk operasi bisnis dan logistik perusahaan. Barang-barang ini diperlukan untuk menjaga perusahaan tetap berjalan. Investasi ini adalah arus kas keluar, dan oleh karena itu akan berdampak negatif ketika kami menghitung kenaikan kas bersih dari semua aktivitas.

Kas dari investasi

Ini adalah jumlah total kas yang disediakan oleh (digunakan untuk) aktivitas investasi. Dalam contoh kami, kami memiliki arus keluar bersih untuk setiap tahun.

c. Aktivitas dari Pendanaan

Kategori ini juga disebut Arus Kas dari Aktivitas Pembiayaan dan melaporkan setiap penerbitan atau pembelian kembali saham dan obligasi perusahaan, serta pembayaran dividen yang dilakukannya. Perubahan kewajiban jangka panjang dan ekuitas pemegang saham di neraca dilaporkan dalam aktivitas pendanaan.

Penerbitan (pembayaran kembali) hutang

Perusahaan mengeluarkan hutang sebagai cara untuk membiayai operasinya. Semakin banyak uang tunai yang dimilikinya, semakin baik, karena dapat berkembang pesat.

Tidak seperti ekuitas, menerbitkan utang tidak memberikan hak kepemilikan apa pun di perusahaan, sehingga tidak mengurangi kepemilikan pemegang saham yang ada. Penerbitan hutang adalah arus kas masuk, karena perusahaan menemukan investor yang bersedia bertindak sebagai pemberi pinjaman. Namun, ketika investor ini dibayar kembali, maka pembayaran hutang tersebut adalah arus kas keluar.

Penerbitan (pembayaran kembali) ekuitas

Ini adalah cara lain untuk mendanai operasi perusahaan. Tidak seperti hutang, pemegang ekuitas memiliki beberapa kepemilikan dalam bisnis dengan imbalan uang yang diberikan kepada perusahaan untuk digunakan.

Pendapatan masa depan harus dibagi dengan pemegang ekuitas atau investor ini. Penerbitan ekuitas adalah sumber tambahan uang tunai, jadi ini adalah arus kas masuk. Sebaliknya, pembayaran ekuitas adalah arus kas keluar. Ini adalah pembelian kembali, melalui pembayaran tunai, ekuitas dari investornya dan dengan demikian meningkatkan kepemilikan perusahaan itu sendiri.

Kas dari pembiayaan

Ini juga disebut kas bersih yang disediakan oleh (digunakan dalam) aktivitas pendanaan. Uang tunai dari pembiayaan dihitung dengan menjumlahkan semua arus

masuk dan arus kas keluar yang terkait dengan perubahan kewajiban jangka panjang dan akun ekuitas pemegang saham.

Cara Menyusun Laporan Arus Kas

Catatan keuangan ini bisa dibuat dengan berpatokan pada dua sumber data, yakni; neraca periode berjalan dan sebelumnya, serta laporan laba/rugi pada periode ini. Untuk penyajiannya pun bisa dibuat dengan dua cara, yakni *direct method* (langsung) dan *indirect method* (tidak langsung). Perbedaan keduanya hanya terletak pada penyajian data yang berasal dari aktivitas operasi. Pada penyajian langsung, kegiatan operasional dikelompokkan ke dalam berbagai kategori, termasuk diperinci ke dalam dua jenis arus kas; arus masuk atau keluar. Sedangkan pada penyajian tidak langsung, arus kas pada aktivitas operasi ditentukan dengan mengoreksi laba bersih yang telah ada di laporan laba rugi. Jadi, *indirect method* lebih memusatkan diri pada data yang sudah ada di neraca dan laporan laba rugi. Secara general, ada lima langkah untuk membuat laporan ini, yaitu;

- Menghitung kenaikan atau penurunan kas
- Menghitung kas bersih (netto) pada aktivitas operasi, baik dengan cara langsung maupun tidak langsung.
- Menghitung kas bersih (netto) pada aktivitas investasi
- Menghitung kas bersih (netto) pada aktivitas pendanaan
- Hitung jumlah kas bersih dari ketiga aktivitas tersebut beserta saldo awal kas.

Contoh Laporan Arus Kas

PT. Maju Makmur

Periode berakhir 31 Desember 2018

Arus kas dari aktivitas operasi:

Kas diterima dari pelanggan	a)	1.500.000
-----------------------------	----	-----------

Dikurangi:

Pembayaran kas untuk supplier (Barang)	b)	960.000
--	----	---------

Pembayaran kas untuk beban operasi	c)	350.000
------------------------------------	----	---------

Pembayaran kas untuk pajak penghasilan	d)	<u>99.000</u>
--	----	---------------

1.409.000

Jumlah arus kas dari aktivitas operasi		91.000
--	--	---------------

Arus kas dari aktivitas investasi:

Kas dari penjualan aktiva tetap		-
---------------------------------	--	---

Dikurangi:

Kas dibayar untuk pembelian aktiva tetap		<u>200.000</u>
--	--	----------------

Jumlah arus kas untuk aktivitas investasi		(200.000)
---	--	------------------

Arus kas dari aktivitas pendanaan

Kas diterima dari penjualan saham		100.000
-----------------------------------	--	---------

Kas diterima dari penjualan investasi		130.000
---------------------------------------	--	---------

Dikurangi:

Kas dibayar untuk dividen	e)	50.000
---------------------------	----	--------

Kas dibayar untuk bunga		-
-------------------------	--	---

Kas dibayar untuk pelunasan htg jk pjg		-
--	--	---

50.000

Jumlah arus kas dari aktivitas pendanaan		190.000
--	--	----------------

Kenaikan (Penurunan) kas		81.000
--------------------------	--	---------------

Kas pada awal periode		400.000
-----------------------	--	----------------

Kas pada akhir periode		481.000
------------------------	--	----------------

Data apa yang akan anda dapatkan dari laporan arus kas?

- Kas dari aktivitas operasi dapat dibandingkan dengan laba bersih perusahaan untuk menentukan kualitas laba. Jika kas dari aktivitas operasi lebih tinggi dari laba bersih, laba dikatakan “berkualitas tinggi”.
- Laporan ini berguna bagi investor karena dengan anggapan bahwa cash is king, memungkinkan investor untuk mengetahui arus masuk dan arus kas keluar perusahaan secara keseluruhan dan memperoleh pemahaman umum tentang kinerjanya secara keseluruhan.
- Jika perusahaan mendanai kerugian dari operasi atau membiayai investasi dengan mengumpulkan uang (hutang atau ekuitas), maka laporan arus kas akan segera menjadi jelas.

Membuat Keputusan Bisnis Berdasarkan Laporan Arus Kas

Sekarang setelah Anda memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang apa itu Laporan Arus Kas Anda, sekarang saatnya untuk menafsirkannya. Di sini, kita akan membahas empat pertanyaan besar yang mungkin Anda tanyakan tentang Laporan Arus Kas dalam bisnis Anda.

Mengapa arus kas bersih bisa negatif?

Apakah Anda menyebutnya “ arus kas bersih ” atau “kenaikan / penurunan kas bersih untuk periode”, ada beberapa alasan arus kas bersih perusahaan Anda mungkin negatif. Karena arus kas bersih adalah indikator perubahan

kas selama periode waktu tertentu (dan tidak termasuk kas yang ada), penurunan kas bersih tidak selalu berarti Anda tidak akan memiliki cukup uang untuk membayar tagihan. Misalnya, bisnis Anda bisa berkinerja sangat baik, jadi Anda telah memutuskan untuk berinvestasi besar-besaran dalam pertumbuhan sekarang. Hal itu akan menyebabkan arus kas Anda menjadi negatif saat ini, tetapi hal ini terkadang tidak menjadi masalah karena Anda tahu bisnis Anda sehat dan berkembang.

Bagaimana Cara Meningkatkan Arus Kas?

Meskipun arus kas negatif tidak selalu menjadi perhatian, hal itu bisa menjadi masalah jika terus berlanjut selama beberapa periode karena setiap periode menghabiskan saldo kas yang tersedia untuk Anda belanjakan. Arus kas yang negatif atau ketat seringkali lebih tentang waktu daripada apa pun. Salah satu opsi untuk meningkatkan arus kas bisnis Anda adalah dengan mengurangi persyaratan pembayaran untuk pelanggan, jadi lebih sedikit waktu berlalu antara saat Anda memperoleh penghasilan dan saat Anda benar-benar dibayar. Selain itu, penelaahan atas biaya operasional dan investasi Anda juga dapat bermanfaat dalam mengelola arus kas.

Bagaimana Anda Dapat Menginvestasikan Kembali Arus Kas Positif dalam Pengembangan Bisnis?

Salah satu cara untuk mengembangkan bisnis Anda adalah dengan mengambil penghasilan Anda dan memanfaatkan uang tersebut untuk diinvestasikan lebih lanjut dalam bisnis Anda. Itu bisa termasuk mempekerjakan lebih banyak karyawan, membeli peralatan yang lebih baik, atau memperluas upaya pemasaran Anda. Jika Anda tidak

menginvestasikan kembali keuntungan untuk mengembangkan bisnis Anda, pertumbuhan bisa datang pada tingkat yang lebih lambat. Itu bisa bekerja dengan baik untuk model bisnis Anda, tetapi untuk beberapa perusahaan, seperti perusahaan rintisan dengan pertumbuhan tinggi, itu akan menjadi perhatian. Jika Anda mulai memperhatikan pola arus kas positif yang sangat besar, tanyakan pada diri Anda apakah ada sesuatu yang ingin Anda lakukan untuk menginvestasikan kembali uang tersebut dan mengubahnya menjadi pertumbuhan di masa depan.

Laporan arus kas tidak hanya akan sangat berguna untuk memudahkan pengecekan kas pada periode tersebut, tetapi juga dapat menjadi dasar prediksi dari ketidakpastian kesehatan keuangan bisnis Anda di masa mendatang. Karenanya, laporan ini akan sangat bermanfaat bagi para kreditor, investor, pihak manajemen, atau pihak terkait lainnya.

Tahapan Membuat Laporan Keuangan

Untuk membuat laporan keuangan, Anda cukup melakukan penjurnalan transaksi, mem-*posting* ke buku besar, membuat neraca saldo, dan laporan keuangan lainnya.

Sangat mudah bukan? Ya, bagi Anda yang paham tentang akuntansi tentu akan mudah. Namun, jika Anda masih kurang mengetahui akuntansi mungkin hal ini akan menjadi sebuah kesulitan. Karena itulah, di sini kami akan menjelaskan cara tahapan-tahapannya secara ringkas dan padat.

a. Mengumpulkan dan Mencatat Transaksi pada Jurnal

Transaksi merupakan kegiatan umum yang sering dilakukan oleh perusahaan, baik transaksi pembelian, penjualan, penukaran barang, sewa ataupun transaksi lainnya. [Bukti transaksi](#) merupakan hal yang sangat penting, hal yang sangat utama dalam akuntansi sehingga bukti transaksi tidak boleh hilang. Bukti transaksi merupakan dasar pencatatan dalam membuat laporan keuangan. bentuknya dapat berupa nota, kuitansi, faktur ataupun jenis bukti lainnya. Langkah pertama dalam membuat laporan keuangan adalah mencatat transaksi yang dilakukan oleh perusahaan di tahun berjalan pada jurnal. Semua transaksi yang berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan harus dicatat dalam jurnal dengan rinci.

b. Memposting Jurnal ke dalam Buku Besar

Setelah membuat jurnal, langkah kedua yaitu *memposting* jurnal ke dalam buku besar. Buku besar merupakan rincian dari setiap akun-akun yang ada. Tidak sulit untuk melakukan hal ini, hanya memindahkan transaksi yang sudah di catat dalam jurnal ke akun-akun yang sesuai dengan rinci.

c. Menyusun Neraca Saldo

Neraca saldo adalah suatu daftar rekening-rekening buku besar dengan saldo debit atau kredit. Langkah selanjutnya setelah membuat buku besar yaitu menyusun neraca saldo. Daftar rekening pada buku besar dikelompokkan ke dalam kelompok pasiva atau kelompok

aktiva. Neraca saldo digunakan untuk mengecek keseimbangan debit dan kredit dari seluruh rekening.

d. Kumpulkan Data untuk Membuat Jurnal Penyesuaian

Beberapa transaksi mungkin ada yang belum tercatat atau transaksi terjadi di akhir saat tahap pembuatan laporan keuangan dan masih ada yang tidak sesuai dengan keadaan di akhir periode, sehingga data tersebut dikumpulkan untuk membuat jurnal penyesuaian.

e. Menyusun Neraca Lajur

Untuk memudahkan penyusunan laporan keuangan maka kita perlu menyusun neraca lajur atau kertas kerja yang dimulai dari data di neraca saldo dan disesuaikan dengan data yang diperoleh dari jurnal penyesuaian. Selanjutnya, saldo yang sudah disesuaikan akan terlihat pada kolom neraca saldo yang telah disesuaikan dan merupakan saldo-saldo yang akan dilaporkan dalam neraca dan laporan rugi laba.

f. Membuat Laporan Keuangan

Laporan yang sudah disusun di neraca lajur tinggal di tulis dengan rapi sesuai ketentuan atau standar laporan keuangan. Hal ini karena dalam neraca lajur sudah dipisahkan jumlah- jumlah yang dilaporkan dalam neraca atau laporan rugi laba. Informasi yang disajikan dalam laporan keuangan sangat penting, karena mencerminkan kinerja perusahaan dan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Jurnal, program akuntansi *online* yang terautomasi akan memudahkan pengelolaan keuangan bisnis laporan yang instan dan akurat. Selain itu Jurnal juga

dapat membantu Anda membaca laporan keuangan di mana saja dan kapan saja melalui berbagai *gadget*. Sangat penting untuk memantau kondisi keuangan secara *realtime* demi masa depan bisnis Anda.

1) Buat Catatan Pengeluaran

Saat awal membuka usaha, dapat membuat buku terpisah yang khusus mencatat pengeluaran. Setiap pengeluaran Mulai dari operasional, bahan baku, sampai gaji karyawan dapat mencatat secara kontinyu dan jelas.

Tabel 2 Format pencatatan Pengeluaran

NAMA PERUSAHAAN									
Jurnal Pengeluaran Kas									
Periode									
Tanggal	Keterangan	Ref	DEBET				KREDIT		
			Serba-Serbi				Kas	Potongan pembelian	
			Pembelian	Utang	Ref	Akun			Jumlah

Catatan Pengeluaran Harian: Mengapa Penting untuk Dibuat?

Membuat catatan pengeluaran harian mungkin terdengar membosankan. Ada saja alasan seseorang malas melakukannya; mulai dari enggak ada waktu sampai ya alasan “enggak ada yang perlu dicatat”, soalnya bangga memasukkan diri sendiri ke golongan (self-claimed) sobat misqueen. Iya, heran sih sama yang sudah self-declared sobat misqueen ini. Kenapa justru bangga, alih-alih memperbaiki kondisi dan berusaha

sesuatu? Ya paling tidak sih, mental misqueen itu kan harus dipupus. Ingat loh, kalimat yang kita ucapkan sehari-hari adalah doa. Nah, untuk memupusnya, kamu bisa memulai dengan membuat catatan pengeluaran harian. Yuk, simak beberapa manfaat membuat catatan pengeluaran berikut ini.

Mengapa Kita Harus Membuat Catatan Pengeluaran

a. Tahu pola kebutuhan kita

Pada dasarnya, beberapa keperluan kita itu sebenarnya rutin itu-itu saja setiap bulannya, betul? Yang rutin inilah yang kita sebut dengan kebutuhan hidup. Ketika kita sudah membuat catatan pengeluaran, kita akan langsung bisa mengetahui rutinitas kita setiap bulannya. Dengan demikian, kita pun bisa membuat proporsi kebutuhan setiap bulan sehingga anggaran belanja bisa kita tetapkan. Begitu rutinnnya, hingga suatu saat, bahkan tanpa membuat budgeting lagi, feeling kita jadi terasah dengan baik, dan langsung bisa merasakan kalau ada hal-hal yang tidak seperti biasanya.

b. Tahu dengan pasti kondisi finansial sendiri

Dengan adanya catatan pengeluaran harian, kita bisa tahu dengan pasti kondisi finansial kita sendiri. Seperti yang sudah disebutkan di atas, dengan adanya record pengeluaran uang kita, maka jika ada sesuatu yang tidak seperti biasanya, kita pun bisa lebih cepat mengetahuinya. Misalnya, pengeluaran pos kebutuhan rutin kok membengkak? Nah, bisa deh ditelusuri dari catatan pengeluaran yang ada. Kalau sudah ketemu, uang keluar untuk apa, selanjutnya kita

bisa mengantisipasi dengan lebih mudah. Apakah butuh penganggaran ulang, atau dialihkan ke pos lain, atau harus ada yang dikurangi dan didahulukan prioritasnya.

c. Lebih mudah menyusun tujuan dan rencana keuangan

Untuk bisa mewujudkan tujuan keuangan, kita perlu membuat rencana keuangan yang komprehensif. Rencana keuangan yang komprehensif bisa dibuat jika kita tahu dengan pasti pola kebutuhan kita per bulannya. Karena nggak mungkin dong kita pengen sesuatu (yang butuh uang), tanpa memperhitungkan kebutuhan hidup kita sehari-hari? Ya kan lucu, kalau [kita bisa investasi](#) besar, tapi ternyata untuk beli beras mesti berutang? Untuk bisa merumuskan rencana keuangan, kita perlu tahu kebutuhan yang menjadi prioritas. Intinya kan, kebutuhan hidup terpenuhi, cita-cita pun bisa diwujudkan.

d. Mengontrol nafsu belanja

Ini adalah fungsi yang paling membantu dari catatan pengeluaran harian. Bisa bantu kita untuk sedikit mengontrol [kebiasaan belanja yang impulsif](#). Percaya atau enggak, tapi biasanya kita malas mencatat pengeluaran karena merasa tidak siap untuk tahu bahwa pengeluaran kita banyak, sehingga kemudian kita harus mengerem hobi belanja kita. Nah, di sinilah akar permasalahannya. Mau sampai kapan uang dibelanjakan untuk hal yang enggak akan kita gunakan di masa depan? Atau untuk barang-barang yang akan

turun nilainya sebentar kemudian, padahal kita enggak butuh-butuh amat? Ini yang perlu diperbaiki.

e. Minimalkan risiko terjadi masalah keuangan

Siapa nih yang masih suka bingung kalau tanggal tua? Yang tadinya bisa sehari 3 kali pesan makanan via ojek online, lalu kalau akhir bulan cuma bisa makan mi instan, itu pun utang ke warung tetangga? Dengan membuat catatan pengeluaran, dan kemudian membuat penganggaran, kita jadi bisa mengelola gaji atau penghasilan kita dengan lebih baik, sehingga enggak ada lagi tanggal tua atau tanggal muda. Yang ada ya, tanggal muda terus. Siapa sih yang enggak mau punya sisa gaji? Gaji belum habis, sudah gajian lagi? Bukan, itu bukan karena gajinya besar loh! Tapi karena keterampilan mengelola gaji sampai waktunya gaji datang lagi.

f. Living our own lifestyle

Dengan adanya catatan pengeluaran dan juga punya anggaran, itu bisa membuat kita dapat hidup sesuai kemampuan, enggak kebanyakan hal. Kita tahu dengan pasti, uang akan digunakan untuk apa saja, dan bisa mengalokasikannya sesuai dengan kebutuhan. Bukan sekadar keinginan, apalagi cuma ikut-ikutan.

2) Buat Catatan Pemasukan

Setelah mencatat pengeluaran, maka Anda dapat mulai membuat buku kas pemasukan. Nantinya, buku pemasukan ini dapat dipakai untuk mencatat semua transaksi yang ada kaitannya dengan pemasukan perusahaan. Beberapa contoh pemasukan adalah jumlah

penjualan produk per hari atau piutang yang sudah dibayarkan. Catatan ini harus kontinyu dilakukan pada setiap harinya. Sebab, akan memudahkan Anda membuat pembukuan bulanan.

3) Persediaan Stok Barang

Buku stok barang akan memudahkan Anda memonitor serta mengawasi persediaan barang dalam perusahaan. Terlebih apabila kedepannya Anda menargetkan mempunyai beberapa cabang di kota yang berbeda. Buku stok barang akan membantu Anda dalam menyusun manajemen gudang dengan lebih baik serta optimal. Buku stok barang juga akan membantu Anda menghindari kecurangan yang mungkin dilakukan supplier serta pegawai perusahaan.

4) Buat Buku Kas Utama

Buku kas dimana mencatat penerimaan dan pengeluaran dalam setiap aktivitas operasional usaha sehingga dapat melihat saldo awal dan saldo akhir. Adapun format buku kas meliputi :

Tabel 3 Format Buku Kas

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
	Jumlah			

Transaksi

Tabel 4 CONTOH FORMAT PEMBUKUAN SEDERHANA

Pembukuan Kas Usaha Jasa Fotocopy ABC Januari 2020

Tanggal 1	Modal Awal	10.000.000
Tanggal 2	Membeli Barang Dagangan	1.850.000
Tanggal 3	Membayar Iuran Sewa Tempat	750.000
Tanggal 4	Menjual Barangg Dagangan	680.000
Tanggal 5	Menerima Jasa Fotocopy & Jilid	900.000
Tanggal 6	Membayar Ongkos Angkut	100.000
Tanggal 7	Membeli Peralatan Fotocopy	350.000
Tanggal 8	Menerima jasa fotocopy	575.000
Tanggal 9	Membayar Listrik	100.000
Tanggal 10	Menerima Orderan	1.700.000
Tanggal 11	Mengambil dana untuk Keperluan	150.000

Tanggal	Transaksi	Penerimaan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Modal Awal	10.000.000		10.000.000
2	Membeli Barang Dagangan		1.850.000	8.150.000
3	Membayar Iuran Sewa Tempat		750.000	7.400.000

Tanggal	Transaksi	Penerimaan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Jumlah (Rp)
	4 Menjual Barang Dagangan	680.000		8.080.000
	5 Menerima Jasa Pengetikan, Fotocopy & Jilid	900.000		8.980.000
	6 Membayar Ongkos Angkut		100.000	8.880.000
	7 Membeli Peralatan Fotocopy		350.000	7.900.000
	8 Menerima jasa fotocopy	575.000		8.475.000
	9 Membayar Listrik		100.000	8.630.000
0	10 Menerima Orderan Fotocopy dan Jilid Buku	1.700.000		10.330.000
1	11 Mengambil dana untuk keperluan pribadi		150.000	10.555.000
	Jumlah	13.755.000	3.200.000	
	Saldo		10.555.000	

5) Buat Buku Laporan Laba Rugi

Salah satu langkah berikutnya pembukuan sederhana adalah buku laba rugi. Yang mana buku ini digunakan untuk mencatat transaksi pendapatan serta beban perusahaan dalam periode waktu tertentu. Dimana pencatatan dapat mengukur kondisi mempunyai profit atau justru merugi. Perusahaan dengan skala yang lebih besar memiliki laporan laba rugi yang berfungsi untuk menentukan nilai investasi serta memprediksi jumlah arus kasa pada masa mendatang.

Apabila pebisnis pemula, maka dapat membuat buku laba rugi yang sederhana supaya mudah dipahami. Sebab, buku yang berantakan akan mempersulit Anda dihari yang akan datang Berikut ini contoh format dalam menyusun laporan laba rugi dapat dilihat gambar dibawah ini:

Contoh Laba Rugi

Usaha Fotocopy ABC Laporan Laba Rugi Periode Januari 2020	
Pendapatan Jasa	Rp. 3.755.000
Beban	
- Beban Perlengkapan	Rp. 1.850.000
- Beban Sewa	Rp. 750.000
- Beban Peralatan	Rp. 350.000
- Beban Listrik	Rp. 100.000
Total Beban	<u>Rp. 3.050.000</u>
Laba Bersih Sebelum Pajak	Rp. 705.000

Fungsi lain dari buku laba rugi diantaranya:

- Untuk referensi dalam mengevaluasi strategi serta langkah yang perlu dilakukan perusahaan pada periode yang akan datang.
- Mengetahui efektivitas strategi serta langkah yang telah dilakukan.
- Memberi informasi jumlah pajak yang perlu dibayarkan perusahaan.
- Mengetahui laba serta rugi pada satu periode.

6) Membuat Laporan Ekuitas

Ekuitas merupakan modal atau kekayaan entitas yang meliputi perusahaan, UKM, atau yang lainnya. Ekuitas didapatkan dari selisih antara jumlah aktiva atau aset yang telah dikurangi dengan kewajiban atau pasiva. Laporan ini memuat semua perubahan dari ekuitas

dalam sebuah periode. Berikut ini contoh format dalam menyusun laporan perubahan ekuitas/modal dilihat gambar:

Lapora Perubahan Ekuitas Usaha Jasa Fotocopy ABC 31 Januari 2020		
Modal Awal 1 Januari 2020		Rp. 10.000.000
Laba Bersih	Rp. 705.000	
Pengambilan Prive	(Rp. 150.000)	
Penambahan Modal		Rp. 555.000
Modal Akhir 31 Januari 2020		Rp. 10.555.000

7) Membuat Neraca

Bagian penting dari pembukuan sederhana adalah neraca keuangan. Fungsi dari neraca keuangan adalah untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. Neraca sangat dibutuhkan untuk mengetahui nilai dari perusahaan sesudah menjalankan ragam aktivitas yang ada kaitannya dengan keuangan. Neraca mempunyai beberapa unsur yang meliputi harta, kewajiban, serta modal. Harta adalah semua kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang meliputi harta tetap, harta lancar, dan juga harta tidak berwujud lainnya hak paten, merek dagang, dan lain-lain.

Kewajiban sendiri meliputi utang jangka panjang dan utang lancar. Modal adalah selisih antara harta yang sudah dikurangi dengan utang. Berikut ini contoh format dalam menyusun laporan Neraca dapat dilihat gambar dibawah ini

Perusahaan
Neraca
Per 31 Desember 20.....

AKTIVA		PASIVA	
Aktiva lancar		Utang Lancar	
Kas	Rp xxxxx	Utang usaha	Rp xxxxx
Piutang usaha	Rp xxxxx	Utang gaji	Rp xxxxx
Perlengkapan	Rp xxxxx	Komisi ditrim di muka	Rp xxxxx
Sewa dibayar di muka	Rp xxxxx		
Investasi Jangka Panjang		Utang Jangka Panjang	
Investasi saham	Rp xxxxx	Utang hipotik	Rp xxxxx
Aktiva Tetap		Utang obligasi	Rp xxxxx
Peralatan	Rp xxxxx		
Akumul penyusutan peralatan	(Rp xxxxx)		
Gedung	Rp xxxxx	Modal Pemilik	Rp xxxxx
Akumul penyusutan gedung	(Rp xxxxx)		
Aktiva Tidak Berwujud			
Goodwill	Rp xxxxx		
Jumlah Aktiva	<u>Rp xxxxx</u>	Jumlah utang dan modal	<u>Rp xxxxx</u>

Contoh Neraca

Neraca	
Usaha Jasa Fotocopy ABC 31 Januari 2020	
AKTIVA	PASSIVA
Aktiva Lancar :	Utang Lancar
Kas Rp. .350.000	Utang Usaha 0
Perlengkapan Rp. .850.000	
Aktiva Tetap :	Ekuitas
Peralatan Rp.350.000	Modal Rp. 10.555.000
	Pemilik
Jumlah Aktiva Rp. 10.555.000	Jumlah Utang dan Ekuitas Rp. 10.555.000

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut mampu meningkatkan pemahaman para booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan tentang arti pentingnya pembukuan dan penyusunan

laporan keuangan. Pemahaman tersebut yang berhubungan atau ada kaitannya dengan menyusun jurnal umum lalu posting ke buku besar, setelah itu neraca. Tetapi mayoritas booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan yang anggotanya berpendidikan di jenjang SD sampai dengan SMA, maka penyuluhan serta pelatihan laporan keuangan, kami membuat yang sangat sederhana. Dari hasil evaluasinya yang telah dilaksanakan kepada peserta pembelajaran pembukuan adalah memuaskan, sebab umumnya mereka menjawab dengan baik, apa yang telah ditanyakan oleh tim PKM. Sedang secara teknisnya, maka hasil yang dicapai yaitu:

1. Peserta pembelajaran pembukuan yang diikuti oleh pelaku wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan

campuan sudah memahami serta mengerti arti pentingnya suatu pembukuan, meskipun masih taraf sangat sederhana.

2. Peserta pembelajaran pembukuan yang diikuti oleh pelaku wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan sangat antusias disaat pembelajaran penyusunan pembukuan.
3. Peserta pembelajaran pembukuan yang diikuti oleh pelaku wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan dapat merumuskan atau melaksanakan kebijakan harga sendiri. Sehingga bargaining position lebih tinggi dari sebelumnya.
4. Peserta pembelajaran pembukuan yang diikuti oleh pelaku wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan dapat memahami atau mengerti peran penting suatu laporan keuangan.

Selain itu, maka evaluasi juga sangat diperlukan dengan cara yaitu pengamatan dalam perkembangan oleh mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM). Setelah tim melaksanakan pengamatan dapat dilihat pada laporan keuangan yang telah oleh pelaku wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan.

Sebagai bagian dari pada upaya pengembangan wirausaha mikro terutama dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan snack, counter, dan bahan campuan

dan adanya keinginan atau kemauan oleh pelaku wirausaha mikro di Student Mall untuk mendapatkan atau memperoleh pembelajaran pembukuan selanjutnya untuk mengembangkan suatu usahanya. Maka rencana tim PKM untuk tahapan berikutnya yaitu memberikan pelatihan manajemen wirausaha mikro terkait pembelajaran pembukuan keuangan untuk tahap berikutnya.

Hasil yang didapatkan pada pembelajaran pembukuan sederhana bagi pelaku wirausaha mikro di Student Mall Universitas Muhammadiyah Makassar adalah para pelaku mempunyai pengetahuan dan keterampilan untuk memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usahanya, dan pelaku wirausaha mikro bisa mengetahui perkembangan mengenai usahanya dengan pembukuan yang baik dan benar serta sistematis. Aribawa (2016) menyatakan bahwa manajemen keuangan dalam hal menjalankan usaha adalah suatu aspek yang sangat penting untuk menentukan kemajuan suatu usahanya. Sehingga dengan manajemen yang baik maka diperoleh keuntungan yang jelas serta akan menjadi pengambilan keputusan yang tepat.

Dengan demikian, maka laporan pembukuan yang sederhana penting diterapkan dan diperlukan oleh para pelaku wirausaha mikro serta tidak menggabungkan antara uang pribadi dengan keuangan hasil usahanya. Hal tersebut menurut Maulani. & Saptina (2016) yang menjelaskan bahwa dengan manajemen keuangan wirausaha kecil pada dasarnya akan tidak terlepas oleh fungsi-fungsi manajemen itu sendiri diantaranya kegiatan perencanaan (*planning*),

pengorganisasian (*organizing*), pengalokasian (*actuating*) dan pengendalian (*controlling*).

Menurut Rivai (2013) bahwa pencatatan pada laporan keuangan yang baik dan benar serta sistematis mempunyai manfaat, yaitu bisa memberikan informasi tentang kas yang bisa dipercaya mengenai keadaan keuangan usaha, bisa memberikan informasi keuangan tentang hasil usaha pada periode akuntansi, bisa memberikan informasi bagi pihak yang berkepentingan dalam menilai keadaan dan potensi usaha dan bisa memberikan informasi yang relevan pada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dengan demikian, maka pembelajaran pembukuan akan berpengaruh dalam perkembangan usahanya sehingga bisa mengetahui antara laporan pengeluaran serta pendapatannya. Selain itu juga, meningkatnya pengetahuan mengenai pentingnya mengelola suatu keuangan usahanya serta merencanakan keuangan supaya bisa meminimalkan suatu kerugian diakibatkan atas kesalahan sendiri. Dengan keuangan telah terkelola dengan baik dan benar diharapkan keuntungan usaha dapat meningkat serta dapat mengembangkan usahanya dimasa yang akan datang.

Dalam pembelajaran pembukuan bagi pelaku wirausaha mikro terlebih dahulu dijelaskan tentang pengenalan istilah yang ada dalam akuntansi. Selanjutnya dijelaskan tentang cara membuat laporan keuangan yang sederhana baik dan benar dengan membuat laporan arus kas, mencatat uang masuk yang diperoleh dari hasil penjualan serta uang keluar dalam membeli bahan baku yang berdasarkan bukti-bukti atau bon-bon yang telah

diterima untuk diklasifikasikan yang berdasarkan jenis-jenis bahan baku yang telah dibeli.

Materi yang telah disiapkan pada pembelajaran pembukuan, yaitu, a) Pembukuan keuangan yang sederhana secara umum yang menjelaskan bahwa pembukuan sangat penting bagi pelaku wirausaha mikro dengan memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha supaya pelaku wirausaha dengan mudah untuk menganalisis hasil usahanya; b) Laporan keuangan arus kas menjelaskan mengenai jumlah penerimaan dan pengeluaran usaha dalam satu tahun serta sumber-sumbernya, c) Laporan keuangan laba rugi dengan informasi mengenai kegiatan usaha diantaranya hasil penjualan, biaya-biaya, serta laba/rugi.; d) Laporan perubahan modal yaitu untuk menggambarkan tentang peningkatan serta penurunan kekayaan bersih selama satu tahun yang berdasarkan prinsip pengukuran tertentu.; e) Neraca yang menjelaskan nilai-nilai aset, kewajiban/utang serta modal perusahaan dalam tanggal tertentu; f) Penerapan materi dalam soal-soal kasus wirausaha. Selain itu, kegiatan pembelajaran pembukuan tersebut tidak hanya searah, akan tetapi terjadi dua arah yaitu dalam sesi diskusi/tanya jawab. Diskusi/tanya jawab berlangsung sesudah penyampaian materi dengan tertib dan terarah.

Manfaat kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pembelajaran pembukuan sederhana adalah pelaku wirausaha *Student Mall* bisa mengelola pembukuan keuangan wirausaha dengan baik, benar serta sistematis, sehingga bisa memperoleh laporan keuangan yang sesuai standar yang berlaku, untuk membantu kelancaran bantuan

oleh pihak ketiga yaitu Bank yang akhirnya bisa membangun kekuatan wirausaha sehingga dapat tercapai kesejahteraan para pelaku wirausaha mikro yang secara adil serta merata. Selain itu, penerapan pembukuan sederhana yang baik dan benar juga bisa menciptakan budaya disiplin pada wirausahanya.

Berdasarkan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat oleh pembelajaran pembukuan sederhana yang baik dan benar adalah memberikan respon yang positif terhadap pelaku wirausaha Student Mall serta para pelaku sangat antusias terhadap pembelajaran pembukuan. Melalui pembelajaran pembukuan tersebut dapat meningkatkan pengetahuan serta keterampilan wirausaha mikro untuk membuat pembukuan sederhana yang baik dan benar, sehingga meningkatkan motivasi untuk bekerja (Wafirotin & Sumarsono, 2016). Selain itu, Tim pengabdian Universitas Muhammadiyah Makassar akan melaksanakan tindak lanjut pembelajaran dengan melaksanakan monitoring untuk keberlanjutan kegiatan tersebut. Pelatihan tersebut sejalan dengan kegiatan. Tidak menutup kemungkinan yang akan datang bukan hanya mempunyai laporan keuangan manual yang sederhana, namun tim juga membantu mereka dalam membuat sistem laporan keuangan yang komputerisasi untuk memudahkan mereka.

Berdasarkan hasil diskusi kegiatan pembelajaran pembukuan dalam meningkatkan pendapatan bagi pelaku wirausaha mikro student mall universitas muhammadiyah makassar, maka beberapa pernyataan penting terkait kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan pembuatan pembukuan laporan keuangan yang diberikan bisa memenuhi kebutuhan serta menjawab permasalahan yang sering dihadapi oleh para pelaku wirausaha mikro agar supaya lebih gampang atau lebih mudah untuk mengetahui serta berguna dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya.
2. Peningkatan pengetahuan terhadap pelaku wirausaha mikro tentang pembelajaran pembukuan dalam pencatatan transaksi keuangan, yaitu (1) buku pengeluaran, (2) buku pemasukan, (3) buku arus kas (masuk atau keluar), (4) buku persediaan, dan (5) buku untung atau rugi.
3. Program kegiatan perlu adanya tindak lanjut kegiatan pengabdian kepada masyarakat wirausaha mikro dibidang booth fashion, foto copy, booth minuman dan

snack, counter, dan bahan campuan di Student Mall, diantaranya menjadikan wirausaha mikro sebagai tempat binaan, memantau kontinyu kegiatannya dengan mengadakan pelatihan- pelatihan yang serupa untuk pengembangan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriyani, L. (2014). Analisis penerapan pencatatan keuangan berbasis SAK ETAP pada Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) (sebuah studi Intrepetatif pada usaha peggy salon). *Jurnal Program Akuntansi S1*.
- Ardiana, & Subaaedi, B. (2010). Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 12(1), 42–55. <https://doi.org/10.9744/jmk.12.1.pp.42-55>
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlangsungan Umkm Di Jawa Tengah. . . *Journal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13.
- Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk mahasiswa dan umum*, (Bandung: ALFABETA, 2008).
- Hlm. 17
- Cantillon, Richard (2015-05-15). Berg, Richard van den, ed. [Richard Cantillon's Essay on the Nature of Trade in General: A Variorum Edition](#) (dalam bahasa Inggris). Routledge. [ISBN](#) 978-1-317-74524-2
- Dahlan, T., Murfiah, U., & Indriani, R. (2018). Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi UKM Kerajinan Anyam Pandan di Kecamatan Rajapolah Tasikmalaya. *Jurnal Solma*, 7(2), 153–160.
- Dinnullah, R. N. I., & Fayeldi, T. (2017). Pelatihan Pembukuan Sederhana Usaha Rumah Tangga Susu Kedelai Bugul Lor. *JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat)*, 2(1), 90–96.
<https://doi.org/https://doi.org/10.21067/jpm.v2i1.1744>

- Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan, D. P. K. dan K. (2010). *Manajemen Usaha Kecil*. Direktorat Jendral Pendidikan Non Formal dan Informal Kementerian Pendidikan Nasional.
- Hapsari, D. ., & Hasanah, A. N. (2017). Model Pembukuan Sederhana Bagi UsahaMikro Di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jurnal Akuntansi*, 4(2), 36.
- Hasyim, D. (2013). Kualitas Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) (Studi Kasus Pada Distribution Store (Distro) Di Kota Medan). *Jurnal Jupiis*, 5(2).
- Ikatan Akuntan Indonesia, I. (2009). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik Jakarta*.
- Laely, N. (2016). Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Usaha Kecil Menengah Berdasarkan SAK EMKM di Surabaya. *Jurnal STIE PERBANAS*.
- Maulani., & Saptina, T. (2016). Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana dan Motivasi Kewirausahaan pada Kelompok Usaha Makanan RW 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibeunying Kaler Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas*, 1(1), 33.
- Moore, Carol F. (1986-08-01). ["Understanding Entrepreneurial Behavior: A Definition and Model"](#). *AcademyofManagementProceedings*. 1986 (1). [doi:10.5465/ambpp.1986.4978712](#). ISSN 0065-0668.
- Permatasari, N. (2015). Analisis Penerapan Akuntansi Pada UMKM di Kelurahan Drajat Kecamatan Kesambi Kota Cirebon. *Journal of Applied Microbiology*, 119(3).
- Putra, H. A., & Kurniawati, E. P. (2012). *Penyusunan Laporan Keuangan Untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. Universitas Negeri Semarang.

- Rakhmawati, I. (2018). Pengembangan Model Pelatihan Akuntansi Dalam Upaya Meningkatkan Kompetensi Keuangan Pada Umkm Wirausahawan Muda [IAIN Kudus]. In *BISNIS : Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam* (Vol. 6, Issue 1). <https://doi.org/10.21043/bisnis.v6i1.3569>
- Rivai, V. (2013). *Commerical Bank Management: Manajemen Perbankan dan Teori ke Praktik* (1st ed.). Rajawali Pers.
- Robert D. Hisrich dkk, *Kewirausahaan* ed. 7, (Jakarta:Salemba Empat, 2008) . hlm. 6
- S., Alam (2007). *Ekonomi 3 Untuk SMA Kelas XII*. Jakarta: Esis/Erlangga. ISBN 979-734- 533-5.
- Subur, R. S., & Muhammad, H. (2014). Pelatihan Manajemen Keuangan pada pelaku Usaha Toko Kelontongan Dusun Puluhan Desa Banyusidi Pakis Magelang Jawa Tengah. *Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 139.
- Wafirotin, & Sumarsono. (2016). Pengembangan Model Pelatihan Akuntansi dalam Upaya Peningkatan Kompetensi Keuangan pada Pelaku Usaha Mikro,Kecil dan Menengah (UMKM). *Prosiding Seminar Nasional Hasil-Hasil Penelitian 2016: Bidang Agama Islam, Budaya, Ekonomi, Sosial Humaniora, Teknologi, Kesehatan, Dan Pendidikan*, 45–55.
- Wardiningsih, R., Wahyuningsih, B. Y., Sugianto, R., & Mataram, U. T. (2020). Pelatihan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha Kecil (Mikro) Di Dusun Bore Desa Kopang. *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2, 163–172.
- Warren, C., & Reeve, J. M. (2014). *Pengantar Akuntansi*. Salemba Humanika. .
- Widodo, Joko (2017-01-10). "[Kewiraswastaan Dalam Perspektif Teoritis](#)". *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi dan Ilmu*

Sosial (dalam bahasa Inggris). **10** (2). [ISSN 2548-7175](#).

Winarno, A., Agustina, Y., Wijjayanti, T., Churiyah, M., & Subagyo, S. (2020). Pelatihan Manajemen dan Pembukuan Dasar Bagi IKM Sanan Kota Malang. *Jurnal Karinov*, 3(1).