



**PENDAMPINGAN USAHA DONAT KUSUMASTUTI BIDANG  
PEMASARAN DAN LAPORAN KEUANGAN DI CILENGKRANG  
KECAMATAN CIBIRU KOTA BANDUNG**

**Tri Widiastuty<sup>1</sup>, Fitri Lestari<sup>2</sup>, Ade Imam Muslim<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ekuitas

Jl. PHH. Mustofa No. 31 Bandung

<sup>1</sup> tri.widiastuty@ekuitas.ac.id

<sup>2</sup> fitri.lestari@ekuitas.ac.id

<sup>3</sup> imam.muslim@ekuitas.ac.id

**ABSTRAK**

Usaha Donat Kusumastuti berdiri pada bulan Agustus 2020. Mitra yang memberanikan diri untuk mendirikan usaha di tengah pandemi Covid 19 yang melanda dunia khususnya Indonesia ini tetap bisa berjalan hingga saat ini. Dengan kondisi banyak keterbatasan tidak menghalangi mitra untuk tetap menjalankan usaha ini yang dimulai dari dapur rumah pribadi pemilik. Usaha yang dijalankan mitra bergerak di bidang makanan yaitu donat dengan berbagai varian topping. Usaha ini didirikan oleh pemilik yang sebelumnya telah memiliki usaha bubur bayi sehat (nutrilam). Bisnis bubur bayi sehat (nutrilam) ini sudah cukup banyak memiliki reseller karenanya dengan adanya diversifikasi produk lain yaitu Donat Kusumastuti ini mitra mengharapkan dapat meraih pangsa pasar dimulai dari mengambil *reseller* dari nutrilam. Selama beberapa bulan ini minat dari masyarakat terhadap Donat Kusumastuti cukup baik bahkan semakin meningkat dari bulan ke bulan. Cukup banyak permintaan dari luar kota namun belum bisa dipenuhi oleh mitra. Masalah utama yang dialami oleh mitra Donat Kusumastuti adalah belum membuat rencana bisnis jangka Panjang, pengiriman luar kota masih belum memungkinkan karena risiko barang akan hancur dan belum menemukan packaging yang tepat untuk pengiriman luar kota. Hal ini pun mengakibatkan penjualan masih sekitar wilayah Kota Bandung saja. Distribusi dalam kota masih tergolong mahal karena selama ini hanya menggunakan *Gosend*. Pencatatan keuangan yang belum memadai. Kami memberikan solusi atas permasalahan mitra berupa penyusunan model bisnis canvas, hibah alat dan penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan software Siapik. Diharapkan melalui ketiga solusi tersebut, usaha donat Kusumastuti memiliki arah yang jelas dalam hal pemasaran, dan memiliki laporan keuangan yang terstandarisasi.

Kata kunci: Bisnis Model Canvas; Pencatatan Keuangan; Siapik

---

## ABSTRACT

*Kusumastuti's Donuts business was established in August 2020. Our partners who established businesses during the Covid 19 pandemic that hit the world, especially Indonesia, can still run until now. With the conditions of many limitations, it does not prevent our partners from continuing to run this business which was started from the owner's private home kitchen. The business run by partners is engaged in the food sector, namely donuts with various topping variants. This business was founded by the owner who previously had a healthy baby porridge (nutrilam) business. This healthy baby porridge (nutrilam) business already has quite a few resellers, therefore with the diversification of other products, namely Donut Kusumastuti, the partner hopes to gain market share starting from taking resellers from nutrilam. During the past few months the public's interest in Donat Kusumastuti has been quite good and has even increased from month to month. There are quite a lot of requests from outside the city but the partners have not been able to fulfill. The main problem experienced by Donat Kusumastuti's partners is that they have not made a long-term business plan, shipping outside the city is still not possible because of the risk of goods being destroyed and not finding the right packaging for shipping outside the city. This also resulted in sales still around the city of Bandung only. Distribution within the city is still quite expensive because so far it has only used Gosend. Inadequate financial records. We provide solutions to partner problems in the form of preparing a business model canvas, tool grants and preparing financial reports using the Siapik software. It is hoped that through these three solutions, Kusumastuti's donut business has a clear direction in terms of marketing, and has standardized financial reports.*

*Keywords: Business Model Canvas; Kusumastuti Donuts; Financial Records; Siapik*

## PENDAHULUAN

Bisnis kuliner merupakan salah satu bisnis yang banyak dilirik oleh masyarakat sejak pandemi Covid 19 terjadi. Kota Bandung sebagai salah satu kota yang terkenal akan kulinernya membuat masyarakatnya mencari ide kreatif untuk senantiasa memanjakan lidah para pencinta kuliner. Mengacu kepada data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik akhir tahun 2016, industri kuliner memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto Kota Bandung sebesar 43 %. Kedua diikuti oleh industri fashion yang memberikan sumbangan terhadap PAD sebesar 15 %. Ketiga diikuti oleh industri kerajinan yang menyumbang sebesar 7 % dan terakhir industri desain.



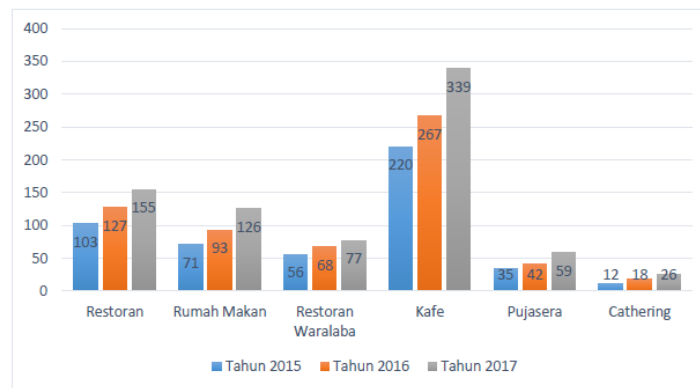
Tabel berikut merepresentasikan perkembangan berbagai industri di Kota Bandung.

Tabel 1 : Kontribusi Subsektor Industri Kreatif di Kota Bandung

No	Industri Kreatif	Subsektor PDB	Persentase
1	Kuliner	45.803.769.843	43,71%
2	<i>Fashion</i>	16.080.768.980	15,62%
3	Kerajinan	8.305.034.367	7,93%
4	Desain	6.159.598.596	5,88%

Sumber : Badan Pusat Statistik (2021)

Sementara itu, masih berdasarkan Badan Pusat Statistik, industri kuliner di Kota Bandung memiliki berbagai bentuk. Gambar berikut merepresentasikan bentuk-bentuk industri kuliner di Kota Bandung.



Gambar 1: Jenis Industri Kuliner di Kota Bandung

Sumber : Badan Pusat Statistik (2021)

Berdasarkan gambar tersebut, industri kuliner dalam bentuk café menempati urutan pertama sebagai industri kuliner paling banyak di Kota Bandung. Kemudian industri catering merupakan industri kuliner yang masih belum banyak dilakukan di Kota Bandung. Berdasarkan data tersebut, merupakan salah satu peluang bagi Dosen untuk melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Sama halnya dengan mitra kami Bapak Yanuar dan Ibu Nenna yang pada Bulan Agustus 2020 mulai mendirikan usaha kulinernya yaitu Donat Kusumastuti yang dimulai dari dapur rumah sendiri, merupakan industri kuliner yang baru berdiri, dan membutuhkan pendampingan. Dengan modal pribadi pemilik, mitra memberanikan diri memulai bisnis dengan keterbatasan yang ada. Sebagaimana yang disebutkan oleh Listyaningsih dan Alansori (2020) usaha kuliner merupakan salah satu bisnis UMKM yang banyak

---

digandrungi bahkan oleh anak muda sekalipun. Berbekal dengan inovasi makanan dan modal yang tidak terlalu besar membuat bisnis di bidang kuliner ini sangat menjanjikan karena makanan merupakan kebutuhan orang setiap hari. Keterbatasan pada saat awal pendirian usahanya adalah belum adanya karyawan untuk membantu proses produksi, semua dikerjakan oleh pemilik (suami istri). Mengolah adonan donat dengan bantuan alat seadanya yang tentunya mempengaruhi rasa dan tekstur dari adonan.

Beberapa bulan setelah bisnis berjalan, mitra sudah mampu membeli mixer donat agar adonan donat lebih lembut dan tentunya akan mempengaruhi rasa. Selanjutnya sudah ada 2 (dua orang) karyawan yang membantu proses produksi. Sampai dengan bulan November 2020, omzet mitra mencapai Rp8.000.000,- per bulan. Mitra tentu sangat mengharapkan peningkatan dari usahanya ini mengingat mulainya tingginya minat masyarakat terhadap Donat Kusumastuti ini. Dari segi rasa, donat buatan mitra kami tidak kalah dengan donat lain sudah memiliki “nama” di pasaran.

Dari segi fisik Usaha Donat Kusumastuti ini beralamat di Komp. Puskopad no.338 Jl Cilengkrang I Rt 05 Rw 08 kelurahan Cisurepan Kecamatan Cibiru Kota Bandung. Tempat usaha ini masih bergabung dengan rumah pemilik. Untuk sampai ke tempat usaha ini bisa diakses dengan menggunakan kendaraan roda dua ataupun empat. Adapun alat produksi yang sudah dimiliki oleh mitra terdiri dari Loyang donat, Freezer dan mixer. Dari Segi Sosial Usaha Donat Kusumastuti ini masih tergolong usaha yang baru dirintis sehingga belum dikenal oleh masyarakat luas khususnya masyarakat Kota Bandung. Selama tahun 2020 ini, pemasaran dilakukan hanya melalui orang-orang terdekat saja atau kenalan dari pemilik sehingga belum memahami karakteristik pasar dan target pasar. Produk donat juga dipasarkan melalui channel *reseller* dari produk mitra yang lain yaitu produk bubur bayi sehat (nutrilam). Dalam hal ini mitra belum memiliki konsep bisnis, yang digunakan sebagai cara yang umum untuk menjelaskan bagaimana perusahaan berinteraksi dengan pemasok, mitra kerja dan pelanggan (Zott, Amit, dan Massa, 2011). Dari segi ekonomi usaha Donat Kusumastuti merupakan usaha perorangan dan permodalan berasal dari pribadi pemilik. Pencatatan keuangan masih dapat dikatakan belum memadai karena selama ini hanya mencatat uang masuk dan keluar saja. Sebagaimana yang disebutkan oleh Suryani et al (2020) transaksi keuangan adalah kejadian-kejadian dalam perusahaan yang bersifat finansial, yang harus diproses mulai dari pencatatan transaksi yang mengakibatkan perubahan aktiva, kewajiban, dan ekuitas yang berhubungan dengan pihak luar.

---



Berdasarkan analisis situasi dan wawancara pendahuluan, kami mengidentifikasi masalah utama yang dialami usaha Donat Kusumastuti adalah sebagai berikut:

1. Belum memiliki konsep bisnis. Konsep bisnis ini merupakan bagian penting dalam proses bisnis sesuai yang dikemukakan oleh Manajemen (2012) bahwa kepopuleran model bisnis dikarenakan banyak organisasi yang tumbuh pesat dapat menciptakan model bisnis yang tepat. Selain itu, konsep bisnis yang dimiliki oleh mitra belum terdokumentasi dan terstruktur dengan baik.
2. Pengiriman luar kota masih belum memungkinkan karena risiko barang akan hancur dan belum menemukan packaging yang tepat untuk pengiriman luar kota. Hal ini pun mengakibatkan penjualan masih sekitar wilayah Kota Bandung saja.
3. Distribusi dalam kota masih tergolong mahal karena selama ini hanya menggunakan *Gosend*. Saluran distribusi sangat berperan untuk memperlancar penyampaian dan pemindahan barang serta hak milik atas penguasaan produk (Nurani & Wuryanto, 2014).
4. Pencatatan keuangan yang belum memadai. Seperti yang dijelaskan oleh Herwiyanti et al (2020) sebagian besar UMKM masih belum membuat laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Kendalanya adalah rendahnya pemahaman dan kurangnya sumber daya yang kompeten dalam bidang akuntansi.
5. Kurangnya peralatan untuk menunjang proses produksi seperti alat proofing donat stainless 10 rak 40x50cm, donuts fryer (wajan khusus menggoreng donat) uk 40x30x10cm, meja kerja rak loyang plat stainless tebal 1.2mm ukuran 120x80x80 cm, dan rak tiris donat (setelah menggoreng) kapasitas 10 rak

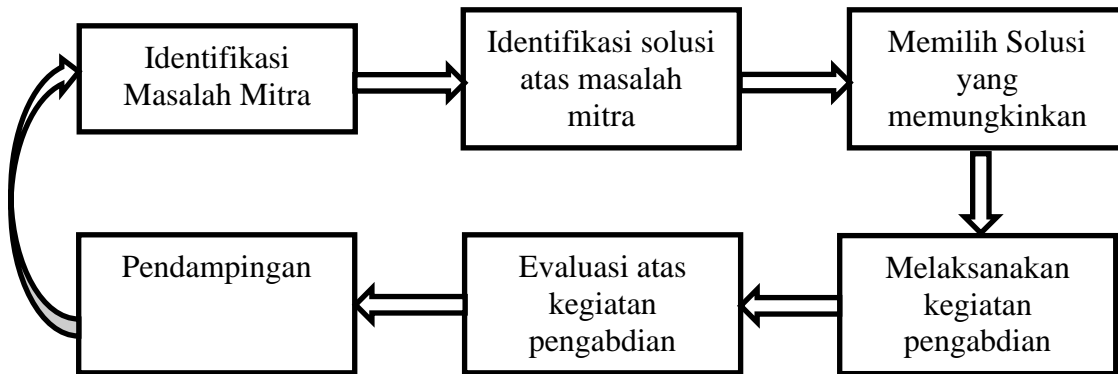
#### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pengabdian pada masyarakat kami lakukan ke dalam 6 (enam) tahapan. Gambar berikut merepresentasikan 6 (enam) tahapan metode pengabdian yang dilaksanakan. Keenam tahapan tersebut mengadopsi model siklus PDCA atau *Plan, Do, Check, Act* yang dilakukan secara berulang, sehingga kualitas mitra sesuai harapan. Tahap *Plan* meliputi identifikasi masalah mitra, identifikasi solusi atas masalah mitra dan memilih solusi yang memungkinkan untuk dijalankan. Kemudian tahapan *Do* adalah melaksanakan pengabdian itu sendiri. *Check* dalam kegiatan pengabdian ini adalah melakukan evaluasi atas kegiatan

---

---

pengabdian dan pengabdian. Terakhir tahapan *Act* dalam kegiatan pengabdian ini memastikan efektivitas pengabdian dengan melihat kualitas mitra.



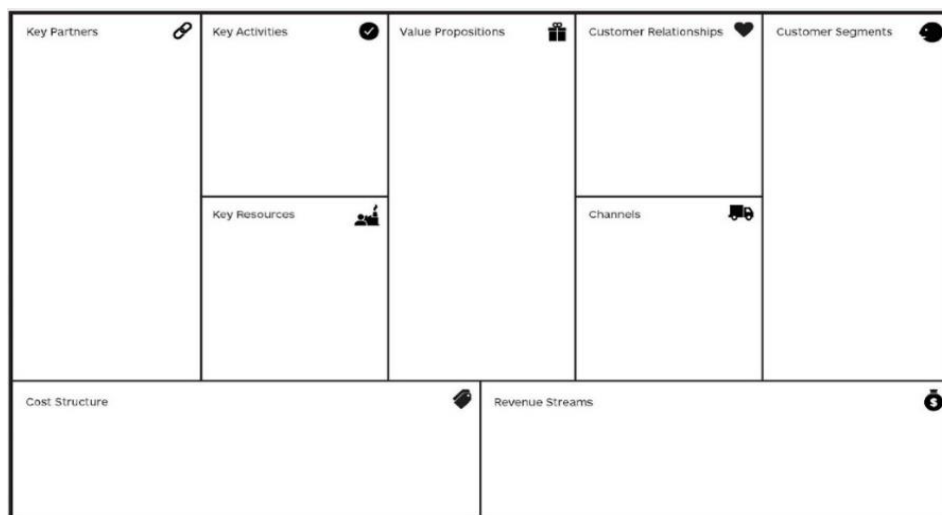
Gambar 2. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali dengan mengidentifikasi masalah mitra. Pada tahap ini kami melakukan pembicaraan secara online dengan mitra dan menggali permasalahan yang dihadapi. Kemudian, kami mengidentifikasi solusi dari permasalahan-permasalahan yang dikemukakan oleh mitra. Setelah itu, kami memilih solusi yang paling memungkinkan dan tepat bagi mitra. Solusi yang telah kami pilih, kemudian kami komunikasikan dengan mitra untuk mendapat persetujuan dari mitra. Setelah mendapat persetujuan dari mitra, kami melaksanakan pengabdian yang terdiri dari membuat rencana bisnis jangka panjang dengan bisnis model canvas, merapikan pencatatan keuangan, dan menyediakan alat produksi yang dibutuhkan mitra. Terakhir, kami melakukan pendampingan terhadap usaha mitra. Setelah dilakukan pendampingan, kami mengadakan evaluasi atas efektivitas pelaksanaan pengabdian. Apabila diperlukan, maka proses pengabdian ini akan berulang mengikuti tahap awal. Secara umum metode yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengatasi masalah dari segi fisik yaitu melakukan pengadaan alat-alat produksi seperti alat proofing donat stainless 10 rak ukuran 40x50cm dan donuts fryer (wajan khusus menggoreng donat) ukuran 40x30x10 cm Press. Pengadaan alat ini diharapkan dapat mengurangi kendala dalam proses produksi.
2. Untuk mengatasi masalah dari segi pemasaran, kami menyediakan kerangka bisnis model canvas. Business model canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap



kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo et al, 2017). Dengan menggunakan model bisnis canvas dapat dilihat proses bisnis perusahaan secara lebih detail yang dipetakan pada sembilan elemen meliputi *customer segment*, *value proposition*, *customer relationship*, *channels*, *key activities*, *key resources*, *key partnership*, *revenue stream*, dan *cost structure*.



Gambar 3. Tampilan Bisnis Model Canvas

Sumber : Osterwalder dan Pigneur (2010)

- Customer Segment*, menggambarkan sekelompok orang atau organisasi berbeda yang ingin dijangkau atau dilayani oleh perusahaan. Mitra harus mengidentifikasi segmen produk yang akan dijual.
- Value Propositions*, gabungan antara produk dan layanan yang menciptakan nilai untuk segmen pelanggan spesifik. Dalam tahap ini, mitra mengidentifikasi posisi produk dan layanan untuk dapat memenuhi segment yang telah ditentukan.
- Channels*, menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan berkomunikasi dengan Segmen Pelanggannya dan menjangkau mereka untuk memberikan proposisi nilai, saluran komunikasi, distribusi, dan penjualan merupakan penghubung antara perusahaan dan pelanggan. Mitra dapat menggunakan berbagai jenis saluran komunikasi, baik menggunakan media online, offline atau melalui reseller.

- 
- d. *Customer Relationship*, menggambarkan jenis hubungan yang dibangun perusahaan bersama segmen pelanggan yang spesifik. Pada tahap ini mitra menjelaskan dan mengidentifikasi bagaimana pola hubungan dengan pelanggan, terutama pelanggan spesifik. Bagaimana mitra berupa untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan.
  - e. *Revenue Streams*, menggambarkan uang tunai yang dihasilkan perusahaan dari masing-masing Segmen Pelanggan (biaya harus mengurangi pendapatan untuk menghasilkan pemasukan). Pada tahap ini, mitra mengidentifikasi kas masuk apa saja yang dimungkinkan dari usaha mitra.
  - f. *Key Resources*, menggambarkan asset-asset yang diperlukan agar sebuah model bisnis dapat berfungsi. Pada tahap ini, mitra mengidentifikasi sumber daya yang dimiliki oleh mitra yang dapat mendukung kas masuk atau revenue streams.
  - g. *Key Activities*, menggambarkan hal-hal terpenting yang harus dilakukan perusahaan agar model bisnisnya dapat bekerja.
  - h. *Key Partnerships*, Blok bangunan kemitraan utama menggambarkan jaringan pemasok dan mitra yang membuat model bisnis dapat bekerja. Pada tahap ini, mitra mengidentifikasi pihak-pihak yang dapat berkontribusi terhadap usaha mitra, baik investor, karyawan maupun supplier.
  - i. *Cost Structure*, menggambarkan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis. Mitra harus mengidentifikasi semua biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha mitra dapat berjalan. Cost structure akan diperbandingkan dengan revenue stream, sehingga mitra dapat mengetahui apakah usaha mitra dapat menghasilkan keuntungan.
2. Melakukan pelatihan dalam penyusunan laporan keuangan berbasis EMKM (Entitas Mikro Kecil Menengah). Kami menyediakan modul pelatihan sebagai pegangan mitra serta melakukan pendampingan selama 1 (satu) bulan hingga mitra terbiasa melakukan pencatatan transaksi keuangannya sendiri. Penyusunan laporan keuangan tersebut mengacu kepada Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (EMKM) yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (Indonesia, 2018) dan menggunakan software si Apik. Standar keuangan ini kami pilih berdasarkan pertimbangan model bisnis mitra. Mengacu kepada beberapa hasil penelitian, sebagai contoh Agustina et al (2021) dan Wiratama et al., (2019) menemukan bahwa
-





penggunaan software si Apik mampu meningkatkan kemampuan UMKM dalam Menyusun laporan keuangan.

3. Mencari link kurir pengiriman dalam kota Bandung yang memiliki tarif relatif murah.

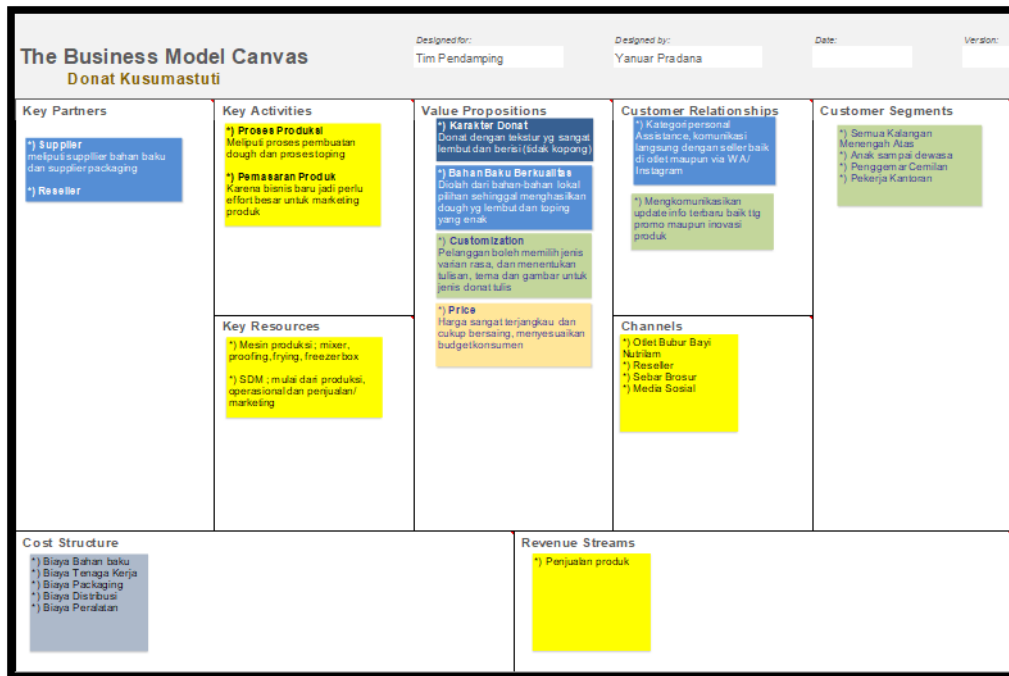
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan metode pengabdian yang kami lakukan. Pertama kami melakukan identifikasi atas permasalahan mitra. Langkah kedua mengidentifikasi solusi yang relevan dengan permasalahan mitra. Kemudian ketiga kami memilih solusi dari masalah yang paling mungkin dilakukan. Selanjutnya kami melaksanakan pengabdian berdasarkan solusi permasalahan yang mungkin dilakukan tersebut. Untuk mengatasi masalah dari segi fisik. Kami melakukan pengadaan barang secara hibah berupa alat-alat produksi seperti alat proofing donat stainless 10 rak ukuran 40x50cm dan donuts fryer (wajan khusus menggoreng donat) ukuran 40x30x10cm Press. Penyerahan dilakukan secara online sebagai berikut :



Gambar 4. Hibah alat fryer dan proofing donat

Setelah mitra memperoleh alat produksi secara hibah tersebut. Tingkat produksi mitra mengalami peningkatan yang semula 600 donat dalam sehari menjadi 900 donat dalam sehari. Sementara itu, untuk mengatasi dari sisi pemasaran, kami menyediakan kerangka bisnis model canvas. Berikut adalah hasil kerangka bisnis model canvas yang dilakukan oleh mitra.



Gambar 5. *Business Model Canvas*

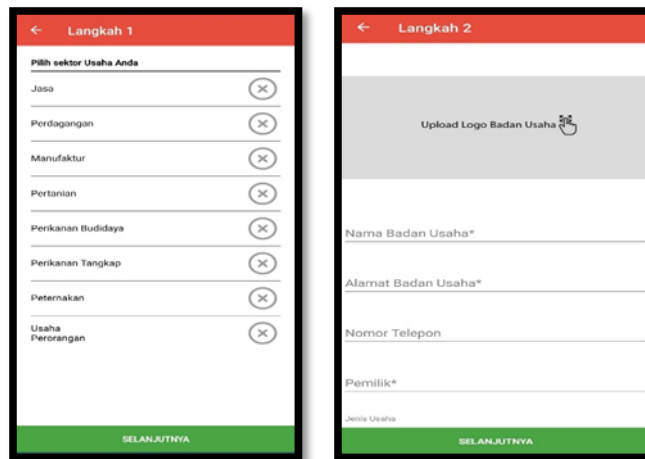
Setelah mitra memperoleh konsep pemasaran melalui bisnis model canvas, mitra memahami segmen pasar yang akan dipilihnya yaitu memilih tipe segmen mass market (pasar masa) artinya segmen demografis adalah pilihan donat kusumastuti, dengan target kelompok pelanggan yang banyak. Donat ini memiliki karakter donat yang khas dengan tekstur yang sangat lembut dan berisi (tidak kopong) terbuat dari bahan baku pilihan. Selain itu pelanggan dapat memilih jenis varian rasa, tema, gambar untuk jenis donat tulis (customize) yang merupakan value proposition dari donat Kusumastuti. Cara berkomunikasi untuk menjangkau segmen pelanggannya donat kusumastuti melakukannya di social media Instagram, Outlet bubur bayi yang merupakan usaha pertama yg dimilikinya, pelanggan bubur bayi ini sekaligus menjadi pelanggan donat juga. Donat Kusumastuti memiliki program customer relationships yang sudah berjalan yaitu dengan adanya personal assistance komunikasi dengan pelanggan menjadi intens, menyampaikan info terbaru tentang promo ataupun produk baru. Feedback dari pelangganpun cukup bagus seperti testimoni ataupun foto-foto donatnya. 50% dari jumlah pelanggan menginginkan custom product untuk celebration atau special moment yang akan mereka berikan kepada orang special. Pelanggan tersebut berani membayar lebih ketika pesannya sesuai dengan harapan. Hal ini merupakan value yang dapat diberikan kepada pelanggan ketika Donat Kusumastuti mampu memberikan kepuasan bagi pelanggannya yang merupakan bagian dari revenue streams. Key activities dari usaha ini adalah sumber daya manusia dimana



pemilik yang memiliki resep untuk pembuatan dough dan topping. Alat yang digunakan untuk proses produksinya adalah mixer, alat proofing donat, donuts fryer, dan alat masak sederhana lain yang bisa membantu proses pembuatan donat. Kunci kelembutan dough ada pada resep dan alat yang digunakannya. Selain itu, Key partners yang merupakan bagian paling penting dalam usahanya yaitu supplier bahan baku donat, supplier packaging (kemasan dus donat), reseller yang membantu penjualannya. Blok yang terakhir adalah cost structure, menggunakan model bisnis yang berpacu pada nilai (value). Persepsi pelanggan bahwa Donat Kusumastuti dapat memberikan sensasi donat dengan tampilan yang dapat dihias, ditulis dan digambar dengan penuh warna topping dan kelembutan dalam dough yang membuat pelanggan menikmatinya.

Mitra memiliki rencana dan target pasar yang lebih jelas. Selain itu, mitra juga dapat mengidentifikasi kemungkinan pendapatan dan beban yang belum teridentifikasi. Terakhir, untuk mengatasi masalah mitra dalam pencatatan keuangan, kami mengadakan pelatihan pencatatan akuntansi dan Si Apik. Pelatihan kami lakukan dalam dua termin. Pertama, kami melakukan pelatihan untuk pencatatan akuntansi UMKM mengacu kepada standar akuntansi EMKM. Kedua, kami melakukan pelatihan pencatatan keuangan melalui software Si Apik. Pelatihan pencatatan keuangan kami lakukan terlebih dahulu dengan membahas secara detail standar akuntansi EMKM. Setelah mitra memahami standar tersebut, kami lanjutkan dengan pelatihan akuntansi sederhana, dari mulai menjurnal sampai proses penyusunan laporan keuangan secara manual. Kemudian dilanjutkan dengan proses penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan software Si Apik. Adapun tahapan awal untuk membuat akun dalam Si Apik adalah sebagai berikut:

1. Meng-klik registrasi. Pada tahap ini mitra mengisi identitas diri dan usaha.
  2. Memilih sektor usaha mitra, lalu klik selanjutnya. Pemilihan sektor usaha mitra ini penting karena si Apik akan memberikan arahan akun-akun apa saja yang dapat digunakan sesuai dengan sektor usaha yang digunakan oleh mitra.
  3. Melengkapi identitas usaha mitra seperti logo usaha, nama nadan usaha, alamat, nomor telepon, nama pemilik, dan memasukkan password lalu mengklik selanjutnya
  4. Proses selesai
-



Gambar 6. Proses Registrasi dalam Software Si Apik

Untuk menu utama yang dapat dipilih adalah menu transaksi, data laporan, info aplikasi, info pengguna, aktifkan petunjuk, backup database, restore database, ganti usaha, tambah usaha, manajemen pengguna, dan logout pengguna. Di bagian awal program Si Apik terdapat 2 (dua) menu transaksi yaitu Penerimaan dan Pengeluaran. Menu transaksi penerimaan terdiri dari:

1. Penjualan (Transaksi menjual barang atau produk baik secara tunai maupun kredit)
2. Utang (Pinjaman dana dari kreditur, baik bank, badan usaha maupun perorangan)
3. Modal (Uang dan barang yang diserahkan oleh pemilik badan usaha sebagai modal)
4. Penghasilan lain (Penghasilan selain dari penjualan seperti: penghasilan bunga, keuntungan penjualan aset tetap)
5. Penarikan dari bank (penerimaan yang berasal dari penarikan bank seperti giro, tabungan, dan deposito)
6. Pendapatan diterima di muka (pendapatan yang diterima di awal atas sejumlah pendapatan tertentu untuk keperluan periode mendatang)

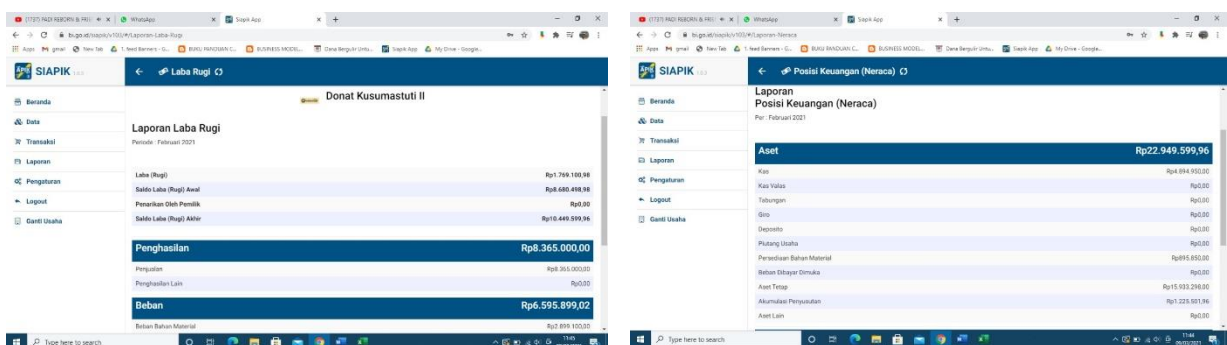
Untuk menu transaksi pengeluaran terdiri dari:

1. Pembelian persediaan (Pembelian barang yang akan diperdagangkan atau dijual kepada pelanggan)
2. Kewajiban (sesuatu yang harus dilunasi dan dipenuhi yang terkait dengan pihak lain)
3. Pembelian aset (Pengeluaran badan usaha terkait dengan pembelian aset tetap/non-tetap)
4. Beban (Beban yang harus dibayar badan usaha terkait dengan kegiatan usaha)



5. Penghapusan piutang (Penghapusan utang pelanggan karena kondisi tertentu yang disetujui badan usaha)
6. Setoran ke bank (Pengeluaran yang berasal dari setoran ke bank seperti giro, tabungan, dan deposito)
7. Penarikan modal (Penarikan modal dari pemilik badan usaha yang dibayarkan secara tunai, transfer, atau menggunakan giro)
8. Pemindahan saldo rekening (Transaksi pemindahan saldo dari satu rekening bank ke rekening bank lainnya)
9. Stock opname persediaan (Sisa persediaan barang dagang pada akhir periode)
10. Beban dibayar di muka (Beban yang dibayarkan di awal atas sejumlah pengeluaran tertentu untuk keperluan periode mendatang)

Untuk menu laporan yang dapat dilihat di dalamnya adalah history transaksi, laporan posisi keuangan (neraca), laporan laba rugi dan saldo laba, laporan arus kas, laporan rincian yang berisi rincian pos keuangan (rincian kas, rincian giro, rincian tabungan, rincian deposito, rincian bahan persediaan, rincian piutang, rincian aset tetap, rincian aset lain, rincian pendapatan di muka, rincian utang usaha, rincian utang bank, dan rincian beban di muka), laporan kinerja keuangan (rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas, rasio perputaran modal kerja, rasio kinerja operasi, dan repayment capacity), laporan trend (terdiri dari laporan trend pendapatan, laporan trend beban, dan laporan trend laba), dan laporan analisis beban usaha tahunan (struktur beban). Berikut adalah contoh laporan dari mitra:



Gambar 7. Laporan keuangan mitra setelah memperoleh pelatihan pencatatan keuangan dan Si Apik

---

Setelah mitra memperoleh pelatihan pencatatan keuangan, mitra saat ini memiliki laporan keuangan yang sangat baik. Sebelumnya, pencatatan transaksi dilakukan dalam buku kas manual. Mitra juga dapat memahami dan menganalisis kondisi keuangannya melalui laporan ini. Sebagaimana yang disebutkan oleh Bismala et al (2018) untuk mempermudah para pengusaha dalam penyusunan laporan keuangan usahanya sangat dibutuhkan pemahaman dalam penyusunan laporan keuangan sederhana. Untuk itu perlu dipahami betul kegiatan usaha yang dilakukan. Karena UMKM ini termasuk usaha dagang maka laporan keuangan yang diperlukan meliputi laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan neraca. Adapun luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah berupa artikel yang dipublikasikan dalam Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat.

## **KESIMPULAN**

Tujuan pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi atas permasalahan mitra. Kami mengidentifikasi beberapa permasalahan mitra yang perlu diberikan solusi adalah belum memiliki konsep bisnis yang baik, belum memiliki pencatatan keuangan sesuai dengan standar akuntansi, dan kekurangan alat produksi. Kami menawarkan solusi atas permasalahan mitra tersebut dengan penyusunan model bisnis canvas, hibah alat dan penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan software si Apik. Diharapkan melalui ketiga solusi tersebut, usaha donat Kusumastuti memiliki arah yang jelas terutama dalam hal pemasaran, dan memiliki laporan keuangan yang terstandarisasi.

Hasil yang kami peroleh setelah melakukan pengabdian adalah mitra memperoleh alat produksi secara hibah. Tingkat produksi mitra mengalami peningkatan yang semula 600 donat dalam sehari menjadi 900 donat dalam sehari. Mitra memiliki konsep pemasaran melalui bisnis model canvas, mitra memiliki rencana dan target pasar yang lebih jelas. Selain itu, mitra juga dapat mengidentifikasi kemungkinan pendapatan dan beban yang belum teridentifikasi. Terakhir, mitra telah memiliki laporan keuangan dengan baik. Secara umum, hasil pengabdian ini memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha mitra.

## **REKOMENDASI**

Untuk meningkatkan omset mitra, tentu saja upayanya tidak hanya berhenti sampai di sini saja. Mitra masih perlu untuk pengembangan cabang, pengembangan ide baru dari produk, dan lain sebagainya. Karena itu, kami menyarankan agar perlu penambahan alat

---



produksi lain sesuai kebutuhan mitra dan mempertimbangkan pengurusan label halal Majelis Ulama Indonesia.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada:

1. STIE Ekuitas sebagai pemberi dana dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.
2. Mitra kami yaitu Bapak Yanuar dan Ibu Nenna sebagai pemilik usaha Donat Kusumastuti dan sebagai penerima dana.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Cahyono, B. (2014). Implementasi Media Software Geogebra dan Screencase dalam Agustina, Y., Ningsih, S. S., & Henny. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Aplikasi SI APIK Pada UMKM. *Intervensi Komunitas Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 134–145. Retrieved from <http://ojs.itb-ad.ac.id/index.php/IK>
- Bismala, L., Handayani, S., Andriany, D., & Hafisah. (2018). *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli. Retrieved from <http://aqli.org>
- Herwiyanti, E., Ulfah, P., & Pratiwi, U. (2020). *Implementasi Standar Akuntansi Keuangan di UMKM*. Yogyakarta: Deepublish. Retrieved from [www.deepublish.co.id](http://www.deepublish.co.id)
- Indonesia, I. A. (2018). *Standar Akuntansi Keuangan Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Listyaningsih, E., & Alansori, A. (2020). *Kontribusi UMKM terhadap Kesejahteraan Masyarakat*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Manajemen, T. P. (2012). *Business Model Canvas : Penerapan di Indonesia*. Jakarta: PPM.
- Nurani, & Wuryanto, T. (2014). Analisis Saluran Distribusi Selektif Agen dan Sub Agen terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Charoen Pokphand Indonesia Tbk. Area Pemasaran Kabupaten Blitar). *Jurnal Universitas Tulungagung Bonorowo*, 1(2), 23–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.36563/bonorowo.v1i2.12>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Rainaldo, M., Wibawa, B. M., & Rahmawati, Y. (2017). Analisis Business Model Canvas pada Operator Jasa Online Ride-Sharing (Studi Kasus Uber di Indonesia). *Jurnal Sains Dan Seni ITS*, VI(2), 235–239. <https://doi.org/10.12962/j23373520.v6i2.25277>
- Suryani, Y., Siregar, M., & Ika, D. (2020). *Panduan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM*. Yayasan Kita Menulis.
- Wiratama, B., Kriswanto, Rahayu, S., Nugraha, A. R., & Satriawan, Y. (2019). Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android “Si Apik” pada Penyusunan Laporan Keuangan UMKM
-

---

Biofarmakaka Desa Limbangan Kendal. *Rekayasa*, 17(1), 16–24.  
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.15294/rekayasa.v7i1i1.21199>

Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The Business Model: Recent Developments and Future Research. *Journal of Management*, 1–25.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.1177/0149206311406265>