

Desain Akuntansi Kelompok Ternak Kelani Br. Petapan Dusun Swelagiri, Desa Aan, Kabupaten Klungkung

I Putu Budi Anggiriawan^{1*}, I Gede Surya Pratama²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

*e-mail korespondensi: budianggiriawan@gmail.com

Abstract

Pork is one of the most widely consumed types of meat in the province of Bali. This is inseparable from the customs and culture of the Balinese people who use pork as a complement in their implementation. In addition, keeping pigs has become a habit and even a tradition in every family, especially in rural areas. Reflecting on the existing needs and cultural background, many small and large scale pig farmers have sprung up in almost all districts in Bali. The emergence of this pig farming business is a breath of fresh air as a counterbalance to the source of income for the people of Bali, which is dominated by the tourism sector. Along with the development of baby needs in Bali, this is welcomed as a business potential for some communities. One of them is the Kelani Farmer Group which is located at Br. Petapan, Swelagiri Hamlet, Aan Village, Kab. Klungkung. However, along the way, this effort still encounters obstacles. The first obstacle is limited capital so that the production process is still limited. The second is that this group has never made financial reports, so they cannot know the business development or performance of this group. The third is the distribution and marketing of products that are still carried out conventionally. The solutions offered for this problem are 1) training in calculating cost of goods and recording transactions 2) providing outreach and assistance regarding marketing strategies to increase market share using marketing mix and also digital marketing which is carried out to overcome obstacles related to marketing area boundaries 3) provision of facilities and production support infrastructure.

Keywords: farmers group, accounting, marketing mix

Abstrak

Daging babi merupakan salah satu jenis daging yang paling banyak dikonsumsi masyarakat di Provinsi Bali. Hal ini tidak terlepas dari adat dan budaya masyarakat Bali yang banyak menggunakan daging babi sebagai pelengkap dalam pelaksanaannya. Selain itu, memelihara babi sudah menjadi kebiasaan bahkan tradisi di setiap keluarga terutama di daerah perdesaan. Berkaca dari kebutuhan yang ada dan latar belakang budaya tersebut, banyak bermunculan peternak-peternak babi dalam skala kecil maupun besar hampir di semua kabupaten di Bali. Kemunculan usaha peternakan babi ini menjadi angin segar sebagai penyeimbang sumber pendapatan masyarakat Bali yang didominasi berasal dari sektor pariwisata. Seiring dengan perkembangan kebutuhan babi di Bali, hal tersebut disambut sebagai potensi usaha bagi beberapa masyarakat. Salah satunya adalah Kelompok Ternak Kelani yang berlokasi di Br. Petapan, Dusun Swelagiri, Desa Aan, Kab. Klungkung. Namun dalam perjalanannya usaha ini masih menemukan kendala. Kendala yang pertama adalah keterbatasan modal sehingga proses produksi masih terbatas. Kedua adalah kelompok ini tidak pernah membuat laporan keuangan sehingga tidak bisa diketahui perkembangan usaha atau kinerja dari kelompok ini. Ketiga adalah distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Solusi yang ditawarkan untuk masalah ini adalah 1) pelatihan penghitungan harga pokok dan pencatatan transaksi 2) pemberian sosialisasi dan pendampingan terkait strategi pemasaran untuk meningkatkan pangsa pasar menggunakan strategi marketing mix dan juga digital marketing yang dilakukan untuk mengatasi kendala terkait keterbatasan cakupan wilayah pemasaran 3) penyediaan sarana dan prasarana penunjang produksi.

Kata Kunci: kelompok ternak, pencatatan keuangan, marketing mix

Accepted: 2023-08-21

Published: 2023-10-18

PENDAHULUAN

Daging babi merupakan salah satu jenis daging yang paling banyak dikonsumsi masyarakat di Provinsi Bali. Hal ini tidak terlepas dari adat dan budaya masyarakat Bali yang banyak menggunakan daging babi sebagai pelengkap dalam pelaksanaannya. Selain itu, memelihara babi

sudah menjadi kebiasaan bahkan tradisi di setiap keluarga terutama di daerah pedesaan. Berkaca dari kebutuhan yang ada dan latar belakang budaya tersebut, banyak bermunculan peternak-peternak babi dalam skala kecil maupun besar hampir di semua kabupaten di Bali. Kemunculan usaha peternakan babi ini menjadi angin segar sebagai penyeimbang sumber pendapatan masyarakat Bali yang didominasi berasal dari sektor pariwisata.

Berbicara masalah potensi babi sebagai daging babi di Bali setidaknya ada tiga aspek yang patut diperhatikan. Pertama adalah aspek produksi, mengingat tradisi beternak babi di Bali seolah menjadi pekerjaan wajib masyarakat di pedesaan. Kedua usaha peternak babi di Bali memberikan kesejahteraan bagi masyarakat. Ketiga dari aspek pemasaran daging babi di Bali sangat potensial dihubungkan dengan jumlah penduduk, sosio budaya dan Bali sebagai daerah tujuan wisata internasional (Suarjana, 2022).

Peternakan babi di Bali sampai saat ini mempunyai peranan yang sangat penting dalam menunjang ekonomi masyarakat, khususnya di pedesaan. Sekitar 80% rumah tangga di pedesaan memelihara ternak babi yang jumlahnya antara 1-3 ekor. Walaupun bersifat sampingan, namun babi terbukti menjadi salah satu sumber pendapatan yang sangat diandalkan bagi keluarga. Pemeliharaan ternak babi sangat membantu menstabilkan ekonomi masyarakat, terutama saat-saat keperluan dana mendadak dalam jumlah yang cukup banyak. Ternak babi menjadi cadangan dana pengaman dalam sistem keuangan keluarga (Budaarsa, 2014). Seiring dengan perkembangan kebutuhan babi di Bali, hal tersebut disambut sebagai potensi usaha bagi beberapa masyarakat. Salah satunya adalah Kelompok Ternak Kelani yang berlokasi di Br. Petapan, Dusun Swelagiri, desa Aan, kab. Klungkung.

Keterbatasan kandang yang dimiliki oleh masing-masing anggota kelompok menyebabkan jumlah babi yang ditenak sedikit, padahal permintaan terhadap daging babi cukup tinggi. Selama ini kelompok ternak Kelani tidak bisa menyimpulkan apakah kelompok usaha ini memberikan keuntungan atau tidak karena tidak terdapat pencatatan atau perhitungan yang menunjukkan keuntungan atau kerugian. Kelompok Ternak Kelani dinilai masih berorientasi pada "on farm" saja, belum berorientasi pada pasar, ataupun industri hilirnya, sehingga peternak belum memiliki data tawar atau bargaining position yang kuat. Sebagian besar peternak juga disebut belum mampu menembus konsumen secara langsung, penjualan masih melalui rantai cukup panjang. Hal tersebut menyebabkan harga Babi di tingkat peternak jauh lebih murah dibandingkan dengan harga Babi di konsumen.

Kelompok Ternak Kelani diketuai oleh I Wayan Juniarta pada tahun 2020. Kelompok ini berlokasi di Br. Petapan, Dusun Swelagiri, Desa Aan, Kab. Klungkung. Sebuah desa di mana profesi warganya mayoritas petani dan peternak. Awalnya kelompok ini terdiri atas 3 orang yang masing-masing memiliki kandang babi sendiri di rumah mereka. Sampai dengan saat ini berkembang menjadi 5 orang anggota dan masing-masing memiliki kandang babi tersendiri di rumahnya. Jenis usahanya juga berkembang, awalnya hanya beternak babi kemudian berkembang menjadi ternak sapi dan bebek petelor, namun yang utama adalah ternak babi. Seiring dengan perkembangan waktu, kelompok ini mendesain agar setiap anggota kelompok memiliki peran yang berbeda. Peran yang dimaksud adalah penggemukan, pemasok pakan, peternak bebek, indukan, dan pemasaran. Sehingga masing-masing anggota memiliki peran yang berbeda.

Permasalahan yang diungkapkan oleh mitra adalah sebagai berikut:

- 1) Mitra pengabdian mengalami permasalahan di bidang produksi yakni keterbatasan modal untuk membangun kandang sehingga menyebabkan mitra mengalami keterbatasan jumlah produksi.
- 2) Mitra mengalami permasalahan menentukan laba secara akuntansi. Disamping itu, mitra tidak melakukan pencatatan transaksi sederhana berupa buku kas. Sehingga sulit untuk mengatur alur penggunaan uang.

- 3) Permasalahan lain yang dihadapi yakni terkait distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Mitra belum memiliki strategi pemasaran yang mumpuni sehingga mengakibatkan luas cakupan pangsa pasar produk masih sangat minim. Kemajuan teknologi digital di era globalisasi tanpa diimbangi dengan adanya kemampuan dalam pemanfaatan kemajuan IPTEK menyebabkan perkembangan usaha menjadi terhambat.

Adapun program kerja yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut antara lain:

- 1) Penyediaan Sarana dan Prasarana Penunjang Produksi

Salah satu penunjang kelancaran proses produksi adalah sarana dan prasarana. Dari proses survey yang telah dilakukan, kami menemukan bahwa kondisi permodalan dari mitra sangat terbatas, sehingga kerap mengalami kesulitan dalam sarana penunjang proses produksi seperti minimnya jumlah kandang. Kondisi ini menyebabkan proses produksi menjadi terbatas, sehingga berpengaruh terhadap jumlah kuantitas produk yang dihasilkan. Berdasarkan permasalahan tersebut, kami memberikan solusi berupa bantuan penyediaan sarana dan prasarana penunjang produksi seperti halnya pembangunan kandang.

- 2) Pelatihan Pencatatan Transaksi Keuangan serta Penyediaan Sistem Pencatatan Keuangan Terdigitalisasi

Laporan keuangan minimum menurut SAK EMKM meliputi laporan posisi keuangan pada akhir periode, laporan laba rugi selama periode, dan catatan atas laporan keuangan yang berisi tambahan dan rincian pos-pos tertentu yang relevan. Elemen-elemen laporan keuangan menurut meliputi asset (aktiva), hutang (liabilitas), modal (ekuitas), penghasilan dan beban SAK EMKM (2018). Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka solusi pemecahan masalah yang kami tawarkan berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Pertama, mitra akan diberikan sosialisasi pentingnya laporan keuangan dan bagai menyusun laporan keuangan sederhana. Kedua, mitra akan dilatih dalam penyusunan catatan kas harian untuk mengetahui saldo kas awal, transaksi kas masuk serta keluar, dan saldo kas akhir. Luaran yang ditargetkan dari program ini yakni peningkatan keterampilan mitra dalam menentukan aliran kas masuk dan keluar dengan tepat, sehingga terjadi kesesuaian nominal saldo kas dalam pembukuan dengan saldo kas di tangan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2013).

Ketiga, mitra akan diberikan aplikasi menyusun laporan keuangan sederhana. Salah satu kendala yang dialami mitra pengabdian adalah rentannya tingkat kekeliruan pada proses pembukuan, serta rendahnya tingkat efisiensi waktu penyusunan laporan keuangan. Oleh karena itu, kami akan menyediakan sistem pencatatan keuangan terdigitalisasi serta memberikan pelatihan terkait cara pengoperasiannya. Adapun sistem yang akan disediakan dan diperkenalkan kepada mitra pengabdian adalah aplikasi pembukuan sederhana menggunakan Microsoft Excel. Alasan penggunaan aplikasi Microsoft Excel dikarenakan aplikasi ini lebih fleksibel dalam hal penyesuaiannya untuk berbagai macam karakteristik usaha. Luaran dari solusi adalah penyediaan sistem pembukuan berbasis Microsoft Excel.

Adanya laporan keuangan akan memberikan peluang kelompok ternak ini untuk melakukan pinjaman ke bank sebagai tambahan modal. Pinjaman dengan nilai tertentu memiliki syarat harus ada laporan keuangan. Adanya laporan keuangan, pinjaman yang diajukan dapat dengan maksimal sehingga mendukung penambahan jumlah ternak babi.

- 3) Pelatihan Strategi Promosi Secara Online dan Penyediaan Sarana Promosi Online

Permasalahan ketiga yang dihadapi oleh mitra pengabdian adalah cakupan pangsa pasar lokal khususnya di Bali yang masih tergolong sempit. Selain itu, distribusi serta pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional. Solusi atas permasalahan tersebut yakni dengan menerapkan strategi pemasaran dan promosi yang lebih ekstensif. Pemanfaatan kemajuan IPTEK khususnya dalam hal teknologi digital coba kami terapkan sebagai bentuk relevansi terhadap kondisi pasar serta karakteristik konsumen saat ini.

Program kerja yang kami tawarkan adalah pelatihan strategi promosi secara online dan penyediaan sarana promosi online. Tim pengabdian yang berkompeten di bidang manajemen pemasaran akan memberikan perkembangan pemasaran berbasis online pada era sekarang. Tim juga akan menyediakan sarana website yang akan dilengkapi informasi terkait produk dan harganya. Hal yang tak kalah penting yaitu kami mencoba memberikan deskripsi tentang keberadaan kelompok masyarakat ini. Kelebihan yang diperoleh dengan penerapan metode marketing online ini yaitu: 1) Dapat menjangkau lebih banyak orang dan membangun komunitas usaha, 2) Memperoleh opsi kontak baru dengan menambahkan tombol untuk mengunjungi profil yang memudahkan calon konsumen untuk menghubungi penjual, 3) Penjual juga dapat memperoleh insight dari pengikut akun media sosial usaha yang didaftarkan, sehingga dapat melihat kinerja dari postingan produk yang dipasarkan.

METODE

1) Bidang Produksi (Penyediaan Sarana dan Prasarana Penunjang Produksi)

Tahapan atau langkah-langkah pemecahan masalah tersebut yaitu pertama diadakan observasi dan survey terkait peralatan yang digunakan dalam proses produksi/peternakan babi, dan pencatatan terkait daftar yang perlu untuk diperbaharui. Tahap berikutnya adalah proses penyusunan anggaran dalam rangka pengadaan bahan baku serta peralatan baru bagi mitra pengabdian disesuaikan dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Selanjutnya melakukan pengadaan bahan baku serta peralatan produksi bagi mitra pengabdian. Tahap terakhir yaitu serah terima peralatan kepada mitra pengabdian.

2) Bidang Akuntansi (Pelatihan Penyusunan Buku Kas Serta Penyediaan Laporan Keuangan Sederhana

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra terkait keterbatasan kemampuan dalam hal pencatatan transaksi keuangan khususnya dalam hal penentuan harga pokok suatu produk, maka solusi yang kami tawarkan adalah berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Dibekali latar belakang pendidikan profesi sebagai Akuntan Publik serta terqualifikasi sebagai akuntan profesional sesuai panduan standar internasional dengan label Certified Public Accountant (CPA), maka program sosialisasi dan pelatihan penyusunan buku kas serta penyediaan laporan keuangan sederhana dilaksanakan oleh ketua pengabdian. Dalam prosesnya, program kerja ini juga akan dibantu oleh 1 orang mahasiswa akuntansi dalam hal pendampingan mitra apabila mengalami kesulitan ketika sosialisasi dilaksanakan.

3) Sosialisasi strategi pemasaran

Sosialisasi strategi pemasaran akan dilakukan oleh anggota tim pengabdian yang memiliki kompetensi di bidang manajemen pemasaran. Proses sosialisasi terkait strategi marketing mix akan dilakukan dengan media powerpoint. Adapun materi yang akan disampaikan yakni terkait pentingnya proses pemasaran dan strategi promosi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan tahap awal Program Kemitraan Masyarakat 2023 dilakukan dengan turun ke lokasi untuk melakukan survey ke tempat kelompok masyarakat peternak Kelani Desa Br. Petapan, Dusun Swelagiri, Desa Aan, Kab. Klungkung. Tahap berikutnya menentukan pertimbangan kelayakan mitra disesuaikan dengan kriteria dari Program Kemitraan Kepada Masyarakat 2023 yang mengacu pada Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat RISTEK-BRIN Edisi XIII dimana mitra pengabdian adalah masyarakat yang produktif secara ekonomi atau Industri Rumah Tangga dengan kepemilikan bersifat individu/perseorangan dengan karyawan minimal 4 orang, mengalami permasalahan di bidang ekonomi seperti bidang produksi, pemasaran, dan bidang akuntansi, serta mitra mengalami permasalahan minimal dua kepakaran berbeda. Setelah melalui

beberapa pertimbangan kelayakan disesuaikan dengan kriteria tersebut maka kami menjadikan kelompok masyarakat peternak babi Kelani Banjar Petapan Dusun Swelagiri Desa AAn Klungkung yang diketuai oleh I Wayan Juniarta sebagai mitra pengabdian. Adapun tahap pelaksanaan program kerja yang kami lakukan disesuaikan dengan pemecahan masalah yaitu sebagai berikut:

Tahapan atau langkah-langkah pemecahan masalah tersebut yaitu pertama diadakan observasi dan survey terkait bahan baku serta peralatan yang digunakan dalam proses produksi/peternakan babi, dan pencatatan terkait daftar yang perlu untuk diperbaharui. Tahap berikutnya adalah proses penyusunan anggaran dalam rangka pengadaan bahan baku serta peralatan baru bagi mitra pengabdian disesuaikan dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Selanjutnya seluruh tim pengabdian melakukan pengadaan bahan baku serta peralatan produksi bagi mitra pengabdian. Tahap terakhir yaitu serah terima peralatan kepada mitra pengabdian.

Tim pengabdian menyampaikan pemahaman tentang arti pentingnya membuat buku kas. Kemudian dilanjutkan dengan memberi materi dalam bentuk konsep pencatatan transaksi ke dalam jurnal dan penyusunan laporan laba/rugi dengan menggunakan metode ceramah dan diakhiri dengan tanya jawab. Pada tahap selanjutnya, para peserta diminta untuk mengerjakan kasus yang sudah disiapkan oleh tim pengabdian. Para peserta mengerjakan kasus perhitungan harga pokok dengan bimbingan para anggota tim pengabdian. Kegiatan ini diakhiri dengan diskusi dan tanya jawab. Tahapan selanjutnya diisi dengan praktik nyata pencatatan menggunakan data dan informasi dari usaha peserta yang sudah disiapkan sebelumnya. Tujuannya adalah agar para peserta mampu mengimplementasikan ke dalam praktik nyata pada usaha mereka masing-masing. Tim pengabdian juga memberikan penyediaan dan pelatihan sistem penyusunan laporan keuangan sederhana untuk mengatasi permasalahan mitra yang tidak memiliki laporan keuangan. Metode penyampaian materi yakni via laptop. Tahap pelaksanaannya pertama penyediaan dan pengenalan sistem pembukuan berbasis Microsoft Excel. Alasan pemilihan sistem Microsoft Excel karena sistem ini bersifat paling adaptif dan fleksibel terkait penyesuaiannya dengan karakteristik usaha. Tim pengabdian akan memperkenalkan fitur-fitur dari aplikasi tersebut. Selanjutnya dimulai tahap demonstrasi teknis penggunaan aplikasi Laporan Keuangan Sederhana disertai dengan contoh transaksi agar lebih mudah dipahami mitra pengabdian.

Tim pengabdian juga menyampaikan pemahaman terkait tujuan dan manfaat dari strategi pemasaran dalam peningkatan omset penjualan. Mitra akan diberikan pemahaman terkait penentuan posisi pasar. Hal ini erat kaitannya dengan membangun citra mitra di mata konsumen, serta menumbuhkan kepercayaan konsumen terkait kualitas produk yang dihasilkan. Pada tahapan ini, aktifitas utamanya adalah mendesain citra dan memosisikan diri di benak konsumen (Wibowo dkk, 2015). Materi berikutnya adalah strategi promosi melalui metode marketing mix. Diniaty dan Agusri (2014) menyatakan bahwa bauran pemasaran merupakan variabel-variabel terkendali yang digabungkan untuk menghasilkan tanggapan yang diharapkan dari pasar sasaran. Terdapat 7 unsur marketing mix (Marketing Mix 7P) yaitu: Product, Price, Promotion, Place, Partisipant, Proses, dan Physical Evidence. Melalui pemberian materi ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman produsen bahwa seluruh elemen dari strategi marketing mix 7P merupakan komponen yang saling melengkapi. Maka dari itu, untuk mencapai hasil penjualan yang optimal, serta keberlangsungan usaha yang maksimal, penting bagi produsen untuk mengimplementasikan keseluruhan komponen dari strategi marketing mix 7P. dan juga Digital Marketing.

KESIMPULAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Mitra Kelompok Ternak Kelani belum memiliki pencatatan transaksi keuangan yang memadai, serta keinginan untuk memperluas pangsa pasar. Setelah diberikan media yakni aplikasi

penyusunan laporan keuangan sederhana berupa buku kas, mitra mudah menyerap materi yang diberikan dan mempraktekkannya.

- 2) Sosialisasi terkait strategi pemasaran berbasis Marketing Mix dirasa sesuai dengan kebutuhan dari mitra. Kami mencoba menjabarkan komponen 7P dan Digital Marketing memberikan contoh nyata strategi yang dapat diimplementasikan oleh mitra pada usahanya. Hal ini dilakukan tentu bertujuan untuk memajukan usaha dari mitra pengabdian.
- 3) Mitra Kelompok Ternak Kelani mengalami kesulitan dalam hal pemenuhan kebutuhan sarana pendukung produksi karena keterbatasan modal. Adanya bantuan berupa alat-alat penunjang produksi pelinggih dari bias melesa sangat membantu proses produksi, terutama dari segi kuantitas jumlah produksi.

Saran yang kami berikan yaitu menerapkan pola konsistensi. Program kerja yang kami rancang tentu bertujuan untuk memajukan Kelompok Ternak Kelani, dengan konsistensi menerapkan program yang kami rancang dapat diyakini ada kemajuan dari pengelolaan Kelompok Ternak Kelani.

DAFTAR PUSTAKA

- Budaarsa, Komang. 2014. Potensi Ternak Babi Dalam Menyumbangkan Daging Di Bali. Seminar Nasional Ternak Babi di Fak. Peternakan Unud.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2018. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Suarjana, I Wayan, STP. 2022. Pola Kemitraan Inti Plasma Dalam Usaha Peternakan Babi. <https://distanpangan.baliprov.go.id/pola-kemitraan-inti-plasma-dalam-usaha-peternakan-babi/>