

# BAB III

## GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN/INSTANSI

### 3.1 Profil dan Sejarah Perusahaan/Instansi

#### 3.1.1 Profil Perusahaan/Instansi



Gambar 3.1 Usaha Hanania Kitchen

Nama Pelaku Usaha : Ibu Tri Kariastuti

Alamat : Jl. Dakota V Rt 12 Rw 9 Kebon Kosong, Kemayoran Gempol, Jakarta Pusat (Samping Masjid Al Ikhlas)

No. Hp : +62 8121 8915 947

Bidang Usaha : Usaha Mikro Perdagangan

Tahun Berdirinya Usaha : 2020

### 3.1.2 Sejarah Perusahaan/Instansi

Usaha ini didirikan sejak tahun 2020 karena salah satu dari kerabat Ibu Tri Kariastuti yang ingin mengajak untuk membangun usaha kecil-kecilan, namun menu yang ditawarkan belum seperti saat ini, awal-awal masih 1 hingga 3 menu saja. Dan belum ada tempat untuk berjualan sehingga ibu Tri masih berjualan didalam rumah dengan alat dan bahan yang sederhana.



Gambar 3.2 UMKM Hanania Kitchen Sebelum Melakukan Inovasi

Seperti halnya pengusaha lain, Ibu Tri Kariastuti memiliki kendala utama yang menghambat pada awal mula membangun usahanya, yakni:

1. Banyaknya Pesaing Usaha

Banyaknya pesaing yang sudah lebih dulu berjualan di sekitar daerah rumah Ibu Tri sehingga persaingan pun tak dapat dihindarkan.

2. Kurang Pemahaman Mengenai Strategi Penjualan

Meski telah banyak pelaku UMKM yang menjual produknya secara online melalui media sosial atau *Marketplace*, pemahaman mengenai pemasaran digital masih belum maksimal sebagai akibatnya potensi laba yang diperoleh pun masih belum optimal. Untuk itu, para pelaku usaha perlu meningkatkan pengetahuan mengenai cara melakukan pemasaran digital menggunakan tepat sehingga dapat menaikkan angka penjualan produk.

3. Minimnya Modal

Persoalan klasik yang tak jarang terjadi adalah minimnya modal yang dimiliki. Hal ini sangat seringkali terjadi pada kalangan orang yang akan mulai merintis usaha.

#### 4. Cuaca Kurang Mendukung

Pada saat hujan tiba, Hanania Kitchen tutup sementara waktu dikarenakan hujan yang membuat sebagian tempat usaha tergenang air. Selain itu, sedikit ada pembeli yang datang untuk membeli jika hujan tiba, kondisi cuaca yang dingin sehingga kurang cocok dengan minuman Hanania Kitchen ini yang memberikan sensasi dingin ketika diminum.

Seiring berjalannya waktu, usaha Hanania Kitchen sepi pembeli, selain menu yang ditawarkan sedikit dan strategi promosi yang kurang, maka pemilik berinisiatif untuk mengembangkan usahanya dengan inovasi beberapa tambahan menu dan membuat perencanaan strategi penjualan agar dapat dikenal dan diminati banyak orang. Strategi yang direncanakan yaitu mulai mempromosikan minuman dan jajanan dengan dibawah harga normal atau memberikan potongan harga. Selain dapat dibeli langsung ke kedai, pembeli juga dapat memesan melalui beberapa *Marketplace*, seperti *Go-Food*, *Grab Food*, *Shopee Food*, dan *Instagram*. Terkadang ada beberapa pembeli yang juga ikut memesan pada malam sebelumnya dan meminta untuk diantarkan pada keesokan harinya.



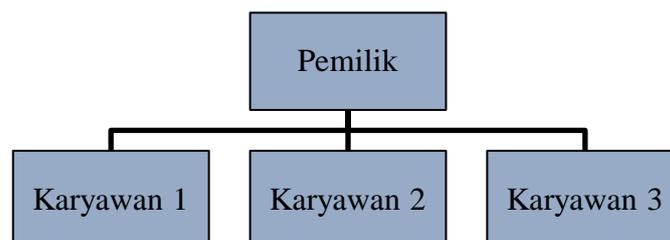
Gambar 3.3 UMKM Hanania Kitchen Setelah Melakukan Inovasi

Hari dan jam operasional Hanania Kitchen Senin-Jum'at pukul 09:00-17:00 WIB, namun untuk akhir pekan biasanya Ibu Tri hanya membuat jajan Pisang Nugget saja tanpa membuka kedai. Pisang Nugget yang dibuat nantinya akan dibawa oleh salah satu karyawannya yang akan berkeliling menjajakan jajanannya. Setelah berjualan ibu Tri biasanya langsung mencatat pengeluaran serta memasukan keseluruhan di hari yang sama melalui aplikasi pada telepon pintarnya. Sehingga laba yang dihasilkan dapat langsung diketahui besarnya. Namun kekurangan dalam pencatatan melalui aplikasi, salah satunya kurang terperinci dalam pencatatannya, selain itu pemilik usaha juga tidak memasukkan daftar persediaan yang tersedia dikarenakan pemilik usaha menganggap tidak penting dan cepat habis.

### 3.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Robbins & Coulter (2016) mendefinisikan struktur organisasi adalah kontrol pekerjaan suatu organisasi. Struktur ini, yang dapat ditampilkan secara visual dalam bagan organisasi, juga untuk mencapai tujuan bersama.

Pemilik usaha memiliki tiga karyawan guna membantu berjalannya kelangsungan usaha Hanania Kitchen. Karyawan yang dipekerjakan akan mendapatkan upah mingguan ataupun bulanan, namun ada satu karyawan yang enggan untuk diberikan upah. Walaupun karyawan yang dipekerjakan tidak ada hubungan keluarga, namun tidak menjadikan alasan pemilik usaha untuk membuka lapangan pekerjaan bagi orang sekitar. Sistem kerja yang dilaksanakan cukup fleksibel dan santai sehingga karyawan pun nyaman dengan tugas-tugas yang diberikan oleh pemilik.



Tabel 3. 1 Struktur Organisasi pada Hanania Kitchen

Berikut penjelasan mengenai struktur organisasi pada UMKM Hanania Kitchen:

### 1. Pemilik

Dalam suatu usaha pasti ada seorang pemilik yang berperan sangat penting dalam pendirian usahanya. Ibu Tri adalah pemilik usaha Hanania Kitchen dengan dibantu oleh anak Ibu Tri serta tiga karyawannya. Pemilik usaha Hanania Kitchen yang bertanggung jawab atas semua aktivitas operasional usahanya. Ketiga karyawan Hanania Kitchen ini bukan dari keluarga Ibu Tri, melainkan dari orang lain. Ibu Tri senang karena dapat membuka lapangan pekerjaan serta dapat membantu memperbaiki keuangan karyawannya. Selain dibantu oleh tiga karyawannya, usaha Hanania Kitchen ini dibantu oleh anak dari Ibu Tri yang kadang kala membantu membuatkan pesanan minuman jika ada pembeli.



Gambar 3. 4 Pemilik Sedang Ikut Serta Dalam Melayani Pembeli

### 2. Karyawan

Karyawan juga berperan penting dalam berjalannya suatu usaha, tanpa adanya karyawan, usaha tidak dapat berjalan semestinya. Karyawan yang dipekerjakannya berjumlah tiga orang, dari tiga orang tersebut terbagi tugas masing-masing. Deskripsi tugas tiga karyawan meliputi:

1. Karyawan 1 bertugas untuk membuka kedai,
2. Karyawan 2 bertugas untuk menutup kedai jika sore tiba,

3. Karyawan 3 bertugas berkeliling pada sore hari dengan membawa jajanan buatan Hanania Kitchen.

Dua karyawan bertugas merapikan kedai pada saat buka dan tutup. Satu karyawan lagi bertugas untuk keliling menjajakan jajanan buatan Hanania Kitchen. Untuk jam kerja karyawan sangat fleksibel, pada saat sepi pembeli, karyawan pun bisa sembari beristirahat sejenak.

Adapun untuk sistem gaji untuk karyawan 1 dan 3 diberikan satu bulan sekali. Untuk karyawan 2 menolak untuk diberi gaji karena bermaksud ingin bantu-bantu di kedai saja.



Gambar 3. 5 Karyawan 1 dan Karyawan 2 Sedang Mempersiapkan Untuk Menutup Kedai, Dengan Dibantu Pemilik Usaha

### 3.3 Bidang Usaha Instansi/Perusahaan

Bidang usaha dari Hanania Kitchen adalah kegiatan usaha yang bergerak pada penjualan minuman dan jajanan. Minuman serta jajanan ini banyak digemari oleh kalangan anak-anak hingga orang dewasa. Eksistensi usaha ini memberikan dampak yang cukup signifikan, sebab gaya hidup masyarakat saat ini yang ingin serba mudah dan praktis dikarenakan beberapa aktivitasnya yang sangat padat dan belum lagi tuntutan pekerjaan yang membuat tidak mempunyai waktu luang terlebih bila harus membuat sendiri. Sehingga usaha minuman dan aneka jajanan lainnya ini disukai bagi kalangan masyarakat.

Minuman dan jajanan yang ditawarkan pun beragam jenisnya, yakni Fresh Milk dengan dua macam ukuran, besar dan kecil. Selain itu tersedia Mocktail dan jajanan Pisang Nugget dengan dua rasa pilihan, Choco Crunchy dan Matcha.

Berikut adalah daftar harga minuman dan jajanan yang ditawarkan oleh Hanania Kitchen:

Tabel 3.2 Harga Minuman dan Jajanan Hanania Kitchen

No	Jenis	Menu	Harga Per Gelas/Porsi	
			Kecil (S)	Besar (B)
1	Fresh Milk	Dark Choco	Rp 5.000	Rp 10.000
2		Red Velvet	Rp 5.000	Rp 10.000
3		Strawberry	Rp 5.000	Rp 10.000
4		Choco Magnum	Rp 5.000	Rp 10.000
5		Taro	Rp 5.000	Rp 10.000
6		Green Tea	Rp 5.000	Rp 10.000
7		Pinky Smoothies	Rp 5.000	Rp 10.000
8		Dusk Orange	Rp 5.000	Rp 10.000
9	Mocktail	Leci Squash	Tidak tersedia	Rp 8.000
10		Strawberry Squash	Tidak tersedia	Rp 8.000
11		Coco Pandan Squash	Tidak tersedia	Rp 8.000
12		Melon Squash	Tidak tersedia	Rp 8.000
13	Jajanan	Pisang Nugget	Rp 5.000	Rp 10.000

Sumber: Data Harga Minuman dan Jajanan Hanania Kitchen, 2021

Tabel di atas menunjukkan daftar harga yang ditawarkan oleh Hanania Kitchen. Pendapatan dari usaha Hanania Kitchen terjadi pada saat pembeli yang membeli minuman atau jajanan, pemilik pun akan segera membuatkan minuman atau jajanan yang dipesan kemudian proses pembuatan minuman atau jajanan hingga selesai, dan bisa langsung diberikan kepada pembeli, lalu pembeli pun dapat membayar secara tunai atau dapat juga membayar melalui *electronic wallet (e-wallet)* dengan cara men-scan kode QR (*Quick Response*) yang telah disediakan, kemudian memasukkan total pembelian, serta memasukkan PIN.

### 3.4 Kebijakan/Prosedur Perusahaan Terkait Bidang Akuntansi

Semenjak usaha ini didirikan, semua aktivitas transaksi dari pemasukan serta pengeluaran UMKM Hanania Kitchen ini selalu dicatat secara keseluruhan ke dalam aplikasi “Buku Kas” pada telepon pintar pemilik. Namun terdapat beberapa kekurangan, yaitu tidak terperinci mengenai berapa gelas/porsi minuman dan jajanan yang terjual pada hari tersebut dari transaksi pengeluaran yang tidak dicatat mengenai apa saja yang telah dibeli dan bahan apa saja yang masih tersedia. Pemilik pun hanya memperkirakan setiap pengeluaran untuk membeli bahan baku dan persediaan, seperti Gelas Plastik, Sedotan, Kantong Plastik. Untuk pembelian bahan baku minuman, pemilik memperkirakan penggunaan masa habisnya paling lama dua bulan, disebabkan saat masa pandemi ini mengalami penurunan sangat drastis. Sedangkan untuk bahan baku jajanan, pemilik mengestimasi penggunaan masa habis satu pekan. Persediaan pada Hanania Kitchen cukup banyak, namun disamping itu pemilik usaha tidak pernah mencatatnya kedalam laporan keuangan hal ini dikarenakan pandangan pemilik mengenai bahan baku akan habis setiap bulannya.

Hanania Kitchen		
Penjualan		Pengeluaran
Rp4.088.000		Rp3.059.000
Untung		Rp1.029.000
Pelanggan Kurang Bayar: Rp0		
Laporan Keuangan		
30 Jan 2022		Rugi Rp544.000
Catatan	Penjualan	Pengeluaran
choco crunchy 6 Pembelian stok	-	Rp273.000
bubuk minuma... Pengeluaran	-	Rp271.000

Gambar 3. 6 Pencatatan Penjualan dan Pengeluaran Hanania Kitchen Melalui Aplikasi “Buku Kas”

Pemilik menggunakan aplikasi untuk seluruh pencatatan penjualan dan pembelian saja dikarenakan belum mengerti mengenai laporan keuangan yang

sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM) yang cukup sederhana pembuatannya, selain itu pemilik juga bukan dari latar belakang akuntansi, selain itu tidak ada sumber daya manusia yang berkompeten mengenai penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM).