

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen Persediaan Kue Pada Kampung Kue Rungkut

Diah Ekaningtias¹, Nanang Shonhadji²

^{1,2}Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Hayam Wuruk Perbanas

¹diah_eka@perbanas.ac.id, ²nanang@perbanas.ac.id

Abstrak

Tujuan program abdimas ini adalah untuk melakukan pendampingan dan memberikan pemecahan masalah terkait manajemen persediaan di kampung kue rungkut Surabaya. Metode pelaksanaannya adalah diawali dengan melakukan observasi terkait dengan kebutuhan merancang sistem informasi manajemen persediaan berbasis aplikasi yang dapat membantu pelaku usaha kue di Kampung Kue Rungkut yang mampu menyajikan: Informasi stok masuk yaitu jumlah kue yang masih tersedia dan stok keluar yaitu jumlah kue basah yang sudah terjual baik milik sendiri maupun yang merupakan barang konsinyasi. Informasi penjadwalan pemesanan terhadap pesanan pelanggan agar tidak terjadi penumpukan pelanggan. Hasil pengabdian masyarakat menginformasikan bahwa UKM mitra belum melakukan manajemen persediaan dengan baik. Karena mitra belum sadar bahwa dengan melakukan pengendalian terhadap persediaan barang akan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi bisnis yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi produk serta menyampaikan kepada konsumen. Hasil abdimas juga mengungkapkan bahwa UKM mitra merasakan bahwa dengan adanya manajemen persediaan dengan sistem informasi manajemen persediaan ini maka dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan sebaik-baiknya sesuai permintaan pasar pada saat itu. Meminimalkan risiko keterlambatan datangnya barang atau bahan yang dibutuhkan, sehingga tidak akan mengganggu jalannya operasi bisnis.

Kata kunci: Sistem informasi manajemen persediaan, akuntansi dan wirausaha

1. PENDAHULUAN

Dunia usaha sudah meyakini bahwa keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) menjadi penopang pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan di Jawa Timur sebanyak 583.922 usaha untuk kelompok usaha kecil dan 68.957 usaha untuk kelompok usaha menengah dengan sumber data per Desember 2020 yang diperoleh dari situs resmi https://data.diskopukm.jatimprov.go.id/bank_data. Sektor usaha kecil dan menengah ini juga diketahui dan terbukti secara empiris tahan terhadap ketidakpastian lingkungan bisnis yang disebabkan oleh gejolak ekonomi moneter maupun terganggunya rantai distribusi karena bencana alam (Syaakir, 2017; Wahyunti, 2020). Usaha kecil dan menengah juga menjadi jembatan bagi masyarakat yang kurang mampu secara permodalan namun memiliki ide kreatif menghasilkan produk atau jasa untuk menggerakkan usaha ekonomi keluarga yang lebih kompetitif.

Kemudahan dalam menjalankan dan membuka usaha apapun jenis produk dan jasanya dalam pasar yang diterima oleh masyarakat secara umum menjadi harapan bagi sebagian kelompok masyarakat untuk menjerumuskan pilihan berusaha pada sektor ini. Maka tidak heran pertumbuhan usaha kecil dan menengah di Jawa Timur berkembang semakin pesat. Namun juga disadari, tidak sedikit pula yang kemudian pada akhirnya harus menyerah dengan ketatnya persaingan dunia usaha yang menyebabkan mereka harus tutup (Soetjipto, 2020; Putra, 2016). Masih lemahnya kualitas pendidikan dan pengetahuan tentang manajemen pengelolaan usaha yang kreatif menyebabkan para pelaku usaha kecil dan menengah terjebak pada alur produksi yang relatif homogen dan tidak memiliki keunikan dibandingkan dengan pelaku usaha yang sejenis (Nurlinda & Junus, 2020; Hermon & Elisabet, 2012).

Menjual produk dan jasa yang sama pada area pasar yang sama juga sering kali ditemui, hal ini menjadikan usaha kecil dan menengah kurang memiliki kemampuan daya saing. Masalah homogenitas produk belum selesai muncul lagi masalah pemasaran dan distribusi. Saat ini sebagian besar usaha kecil dan menengah masih mengandalkan penjualan secara konvensional yaitu mengandalkan konsumen datang untuk mengenal produk dan jasanya kemudian membeli secara langsung di toko atau gerai yang dimiliki (Sarfiah, 2019; Sagoro, 2012). Kelompok UKM ini belum mampu mengenal dan mengoptimalkan media *online* atau internet untuk menjalankan praktik marketing yang berbasis teknologi dan distribusi barang dengan menggunakan aplikasi internet. Hal itu disadari meskipun para pelaku UKM mengenal bahkan menggunakan internet dalam aktivitas kesehariannya, namun mereka belum tahu bagaimana cara mengaplikasikannya untuk bisnis dan usaha mereka.

Masalah pengelolaan keuangan dan pengelolaan usaha UKM juga masih dilakukan secara konvensional dengan menggunakan catatan harian yang tidak konsisten bahkan untuk kelompok usaha kecil kadang kala tidak dilakukan pencatatan dengan baik dan konsisten. Oleh sebab itu, maka sangat diperlukan pelatihan dan pengenalan cara-cara progresif untuk mengelola usaha mereka baik untuk meningkatkan kualitas sumber daya, pemahaman dan strategi pemasaran yang lebih kompetitif serta penggunaan aplikasi sistem informasi untuk mendukung aktivitas operasional usaha mereka (Thorgren & Williams, 2020). Dampak yang diharapkan adalah terjadi sinergi antar berbagai pihak dalam mendorong pengembangan kewirausahaan kelompok masyarakat yang menjadi pelaku UKM ini. Inisiatif dari berbagai pihak untuk memberikan pelatihan dan pembinaan bagi UKM patut dihargai. Perhatian yang lebih serius harus tetap diarahkan pada bagaimana kelompok-kelompok UKM ini memiliki inisiatif untuk mengembangkan kemandirian usahanya di masyarakat melalui kegiatan usaha yang produktif dan berkelanjutan.

Mitra pengabdian masyarakat ini berada pada sentra UKM kampung kue di Surabaya Jawa Timur. Kampung Kue berada di salah satu sudut di Surabaya, di kawasan Rungkut Lor. Suasana lingkungan yang ramai sudah terlihat pada pukul 04.00 WIB hingga 05.00 WIB, di gang Kampung Kue di kawasan tersebut akan sudah berjejer para pedagang, pengecer maupun pengusaha toko kue menjemput berbagai jajanan yang baru diangkat dari penggorengan dan pemanggang kue. Begitulah, Kampung Kue Rungkut Lor sebagai salah satu kelompok usaha kecil menengah (UKM) menghidupkan pasar kue basah dan kering di Surabaya.



Gambar 1. Kampung Kue Rungkut

Kue yang dijual di 'Kampung Kue' ini beraneka macam. Sebagian besar merupakan kue tradisional seperti putu ayu, risoles, lempur dan pisang landak. Semuanya dipatok dengan harga Rp 1.000. selain itu juga ada toko-toko yang menjual kue kering yang dibuat sendiri maupun merupakan barang konsinyasi dengan harga yang variatif.



Gambar 2. Toko Kue dan Pedagang Kue

Ketika waktu menunjukkan 03.30 WIB. Gang Rungkut Lor II mulai banyak dikerumuni warga. Sebagian besar dari mereka adalah para tengkulak. Percakapan dan transaksi mulai terjadi. Kesibukan jual beli terasa kental saat melihat beberapa pelanggan keluar masuk rumah para pembuat kue, dengan membawa keranjang-keranjang berisi ratusan kue untuk dibawa pulang. Berkembangnya produksi kue basah dan kering menyebabkan usaha ini harus bersaing secara sehat sehingga eksistensinya tetap bertahan dalam bisnis itu sendiri. Agar kondisi bisnis kue basah dan kering ini tetap dapat bertahan dalam menjalankan aktivitas bisnisnya, maka usaha ini dituntut untuk selalu tanggap akan kebutuhan konsumennya yaitu;

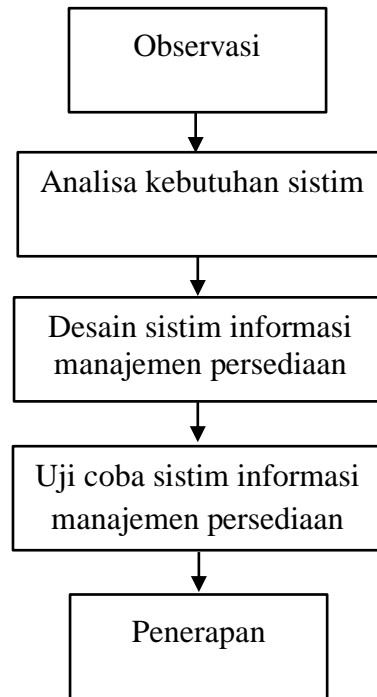
- a. Penyediaan kue basah dan kering yang baik, aman dan higienis
- b. Rasa kue yang berkualitas.
- c. Pelayanan yang ramah dan memuaskan.
- d. Serta harga barang yang kompetitif.

Salah satu usaha yang paling penting yang harus dilakukan oleh pelaku usaha kue basah dan kering di kampung kue ini adalah pertama, kemampuan mereka dalam menyajikan informasi persediaan yang ada dan persediaan kue yang terjual, baik persediaan milik sendiri maupun persediaan yang merupakan barang konsinyasi, sehingga mereka mengetahui berapa rupiah penjualan yang diperoleh dari penjualan kue mereka sendiri dan berapa yang bersal dari barang konsinyasi.

Kedua adalah memperhatikan penjadwalan pemesanan terhadap pesanan pelanggan agar tidak terjadi penumpukan jadwal pembuatan pemesanan oleh pelanggan, selama ini informasi pemesanan hanya dicatat di kertas biasa dalam pembukuan yang kurang rapih. Permasalahan mitra adalah: (a). mitra belum sepenuhnya mampu dalam menyajikan informasi persediaan yang ada dan persediaan kue yang terjual. (b). mitra belum memperhatikan penjadwalan pemesanan terhadap pesanan pelanggan agar tidak terjadi penumpukan jadwal pembuatan pemesanan oleh pelanggan, selama ini informasi pemesanan hanya dicatat di kertas biasa dalam pembukuan yang kurang rapih, risikonya adalah jika ada pesanan yang seharusnya diantar hari ini namun belum dibuat maka pelaku bisnis mengambil jalan pintas untuk mengambilkan (mengkulak) dari teman atau tetangga sesama penjual kue basahnya, padahal ada risiko terjadinya perbedaan rasa, bentuk dan kualitas dari kue-kue yang dipesan dengan kue-kue yang dibuat oleh si pelaku bisnis yang mendapatkan pesanan tadi.

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat ini menggunakan lima tahapan dalam pelaksanaannya yang dapat diinformasikan pada gambar metode pelaksanaan kegiatan berikut:



Gambar 3. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan di awali dengan melakukan observasi terkait dengan kebutuhan merancang sistim informasi manajemen persediaan berbasis aplikasi yang dapat membantu pelaku usaha kue basah di Kampung Kue Rungkut yang mampu menyajikan:

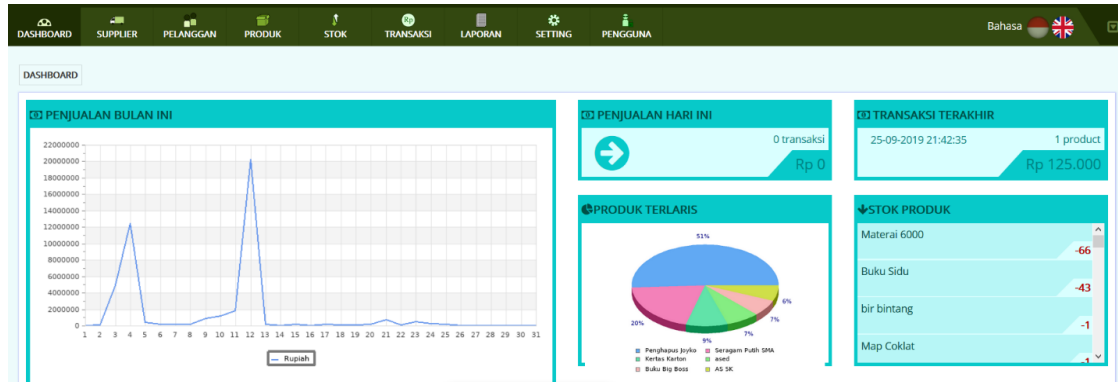
- a. Informasi stok masuk (jumlah kue yang masih tersedia) dan stok keluar (jumlah kue yang sudah terjual) baik milik sendiri maupun yang merupakan barang konsinyasi.
- b. Informasi penjadwalan pemesanan terhadap pesanan pelanggan agar tidak terjadi penumpukkan pelanggan.
- c. Informasi laporan penjualan atau kalau dalam istilah akuntansi populer dikenal dengan laporan laba rugi usaha agar tidak terkendala ketika membutuhkan bantuan modal dari perbankan karena mereka sudah dianggap *bankable*.

Tahap selanjutnya adalah mendesain sistim informasi manajemen persediaan sesuai dengan hasil analisa kebutuhan, pada tahapan ini diskusi aktif sering dilakukan antara pelaksana pengabdian masyarakat dengan pelaku UKM. Tahap uji coba sistim informasi manajemen persediaan dilakukan setelah *software* sistim ini telah jadi untuk mengetahui apakah sistim ini telah dapat digunakan dengan baik dan mudah atau terdapat kekurangan dan kesulitan ketika mengoperasikan sistim ini. Apa bila dinilai sistim informasi manajemen persediaan ini telah berjalan dengan baik dan pelaku UKM dapat menggunakannya maka masuk pada tahapan pelaksanaan dan penggunaan *software* atau aplikasi sistim informasi manajemen persediaan ini kepada para pelaku UKM kue di kampung kue Rungkut Surabaya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik penyusunan sistim informasi manajemen persediaan dan penjualan dimulai dari tahap pencatatan. Tahap pencatatan merupakan pencatatan transaksi yang bersumber pada bukti transaksi (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2016). Tahap ini meliputi penjurnalan dan pemindah bukuan yang terkait dengan mutasi persediaan, yaitu persediaan masuk dan persediaan keluar. Penjurnalan merupakan tahap meringkas transaksi dan menentukan posisi debit kredit pada akun-akun yang bersangkutan. Pemindah bukuan merupakan kegiatan memindahkan saldo pada tiap-tiap transaksi ke akun-akun yang bersangkutan. Tahap yang kedua adalah menyusun daftar saldo dan melakukan pencatatan penyesuaian karena adanya barang konsinyasi serta menyusun kembali daftar saldo setelah penyesuaian. Tahap ketiga atau terakhir adalah menyusun laporan laba rugi. Effendi & Noviansyah. (2018) dan Syafitri & Misgianti. (2017)

mengatakan bahwa semua tahapan itu akan diintegrasikan dalam suatu sistem informasi yang diberi nama sistem informasi manajemen persediaan. Dengan adanya sistem ini maka pelaku UKM kue pada kampung Kue ini akan dapat dengan mudah dan *update* mengetahui posisi terakhir jumlah persediaan kuenya dan berapa rupiah hasil penjualannya. Berikut ini adalah hasil desain sistem informasi manajemen persediaan dari aktivitas pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan mitra pelaku UKM di Kampung Kue Rungkut Lor Surabaya Jawa Timur.



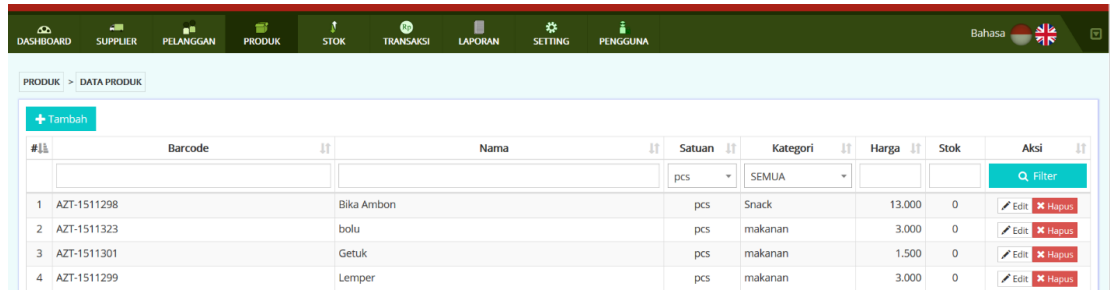
Gambar 4. Menu *Dashboard*

Desain *dashboard* sistem informasi persediaan, menginformasikan tentang penjualan bulan ini, penjualan hari ini dan data transaksi terakhir. *Dashboard* sistem informasi persediaan akan membantu pelaku UKM untuk mengetahui jenis persediaan barang dagangan (kue) yang terjual berapa banyak dan jenis kue apa yang terjual, hal ini akan sangat membantu pelaku UKM untuk mengetahui dari sekian banyak jenis kue yang dijual yang memiliki pasar potensial dan laku terjual itu yang jenis apa. Informasi ini sangat penting untuk membangun strategi penjualan yang kompetitif yaitu fokus pada jenis kue yang paling laku dijual dan diminati pelanggan atau konsumen (Effendi & Noviansyah, 2018; Syafitri & Misgianti, 2017). Selain itu pada informasi persediaan ini juga mampu memberikan berapa total nilai transaksi harian yang akan memudahkan dalam mengatur arus kas masuk dan kas keluar usahanya.

#	Nama	Alamat	Telepon	Keterangan	Aksi
1	bayu	Rungkut mapan	08170018450	supplier baru	Edit Hapus
2	Bu Agus Toko Kue makmur	Wonorejo utara perumahan airlangga no 45C	0858322210986	Konsinyasi Kue kering Bolu	Edit Hapus
3	Bu Andini	Tenggilis Mejoyo	031877421	Kue Kering	Edit Hapus
4	Bu Cidi	Wonokromo pabrik kulit gg. 3	0812390777651	Toko Kue Kering dan basah	Edit Hapus
5	Bu Jaya	Jl.Bani Saleh no.13 kedinding lor surabaya	082111033242	Konsinyasi kue kering	Edit Hapus
6	CV TOPLES MAKMUR	Rungkut surabaya	031 77662007	Konsinyasi Kue kering parselan	Edit Hapus

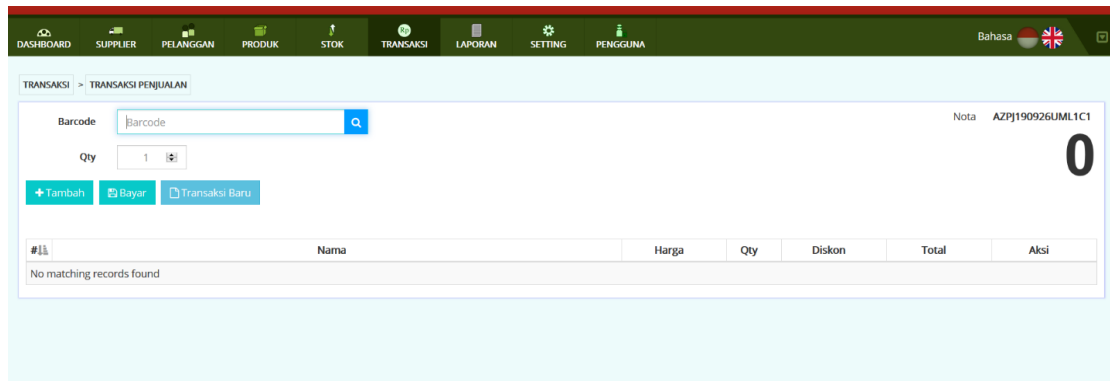
Gambar 5. Menu *Supplier*

Pada menu *supplier* akan ditampilkan informasi, para pemasok bahan baku maupun bahan penunjang pelaku UKM kampung Kue. Pemasok yang dipilih oleh para pelaku UKM ini adalah perusahaan yang selama ini telah menjalin hubungan baik dalam kegiatan transaksi jual beli bahan baku dan bahan pendukung. Pemasok biasanya lebih dari satu bergantung pada kesesuaian dan kemudahan yang dirasakan oleh para pelaku UKM kampung kue dalam hal pembayaran, kelengkapan persediaan dan kecepatan pengiriman serta yang terpenting adalah harga yang kompetitif. Informasi *supplier* ini juga memudahkan bagi pelaku UKM kampung kue untuk mengetahui ketika membutuhkan bahan baku jenis tertentu harus menghubungi pemasok (*supplier*) yang mana.



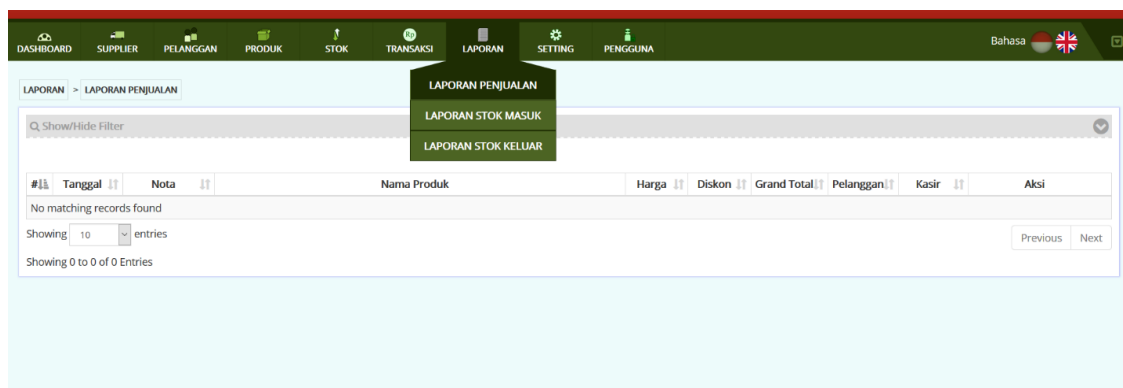
Gambar 6. Menu Produk

Menu produk akan menampilkan jumlah dan jenis produk yang dijual di toko pemilik. Banyaknya jenis kue yang dijual tentu akan sangat menyulitkan bagi pemilik toko untuk mengetahui dan mengendalikan jumlah dan jenis kue apa saja yang sudah terjual dan belum, berapa jumlah masing-masing jenis kue yang masih ada dan yang sudah terjual. Menu produk juga akan menginformasikan produk apa yang sedang promo, karena tidak semua produk diberlakukan promo dalam bentuk potongan penjualan.



Gambar 7. Menu Transaksi

Menu transaksi bisa disebut juga sebagai menu operasional, karena pada menu ini adalah menu yang paling sering digunakan untuk mencatat setiap transaksi penjualan dan pembelian yang dilakukan oleh pemilik atau pelaku UKM. Transaksi juga bisa dilakukan dengan memberikan nomer *barcode*, kemudian kuantitas jumlah barangnya dan harga satuannya. Dengan adanya menu ini, maka transaksi tidak lagi dilakukan secara manual namun sudah menggunakan *software* sistem informasi manajemen persediaan.



Gambar 8. Menu Laporan

Menu laporan memberikan informasi pada tiga hal yaitu laporan penjualan yang menginformasikan total kuantitas penjualan persediaan harian dengan jenis persediaan barang dagangan (kue) yang terjual. Informasi ini sangat bermanfaat bagi pemilik atau pelaku UKM

untuk mengetahui berapa *omzet* penjualan harian dan jenis kue apa yang paling laku. Kedua adalah menu laporan stok masuk yang berisikan informasi saldo atau stok persediaan barang dagangan yang masuk. Stok masuk ini diperlukan untuk mengetahui juga jenis persediaan barang dagang (kue) yang berasal dari barang konsinyasi atau non konsinyasi, sehingga pemilik dapat mengetahui dan mengendalikan jumlah stok masuk yang ada secara harian. Ketiga adalah stok keluar yang menginformasikan jumlah dan jenis persediaan barang dagangan (kue) yang telah terjual ke pelanggan.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi yang dimiliki mitra, setelah diolah maka dapat ditarik kesimpulan bahwa UKM mitra belum melakukan manajemen persediaan dengan baik. Keengganan mitra dalam melakukan manajemen persediaan, karena belum sadar bahwa dengan melakukan pengendalian terhadap persediaan barang akan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi bisnis yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi produk serta menyampaikan kepada konsumen. Hasil pengabdian masyarakat juga mengungkapkan bahwa UKM mitra merasakan bahwa dengan adanya manajemen persediaan dengan sistem informasi manajemen persediaan ini maka dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan sebaik-baiknya sesuai permintaan pasar pada saat terjadi permintaan atau pesanan. Tujuan sisten informasi manajemen persediaan, untuk meminimalkan risiko keterlambatan datangnya barang atau bahan yang dibutuhkan, sehingga tidak akan mengganggu jalannya operasi bisnis. Mengendalikan stok persediaan di gudang melalui manajemen persediaan diharapkan dapat menghindari kehabisan persediaan sehingga persediaan dapat selalu tersedia untuk melayani permintaan pasar.

5. SARAN

Saran yang dapat diinformasikan dari hasil program pengabdian masyarakat ini adalah sebaiknya pelaku UKM mempunyai sistem pencatatan manajemen persediaan yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha berdasarkan kebutuhan mitra. Sesuai dengan hasil pembahasan dari permasalahan, maka diperlukan sistem informasi manajemen persediaan. Agar mitra dalam melaksanakan sistem informasi manajemen persediaan dengan baik, maka perlu dilakukan pendampingan kepada mitra sampai sistem dapat berjalan dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Hayam Wuruk Perbanas yang telah memberi dukungan pendanaan terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada mitra UKM di Kampung Kue Rungkut Surabaya yang telah bekerjasama dengan baik untuk memberikan kebermanfaatan kegiatan ini lebih luas dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Effendi, D & Noviansyah, B., 2018. Rancang Bangun Sistem Informasi Manajemen Persediaan Barang Di Suhuf Kertaseni Nisantara Bandung. JIPI (Jurnal Ilmiah Penelitian dan Pembelajaran Informatika). Volume 03, Nomor 01, Juni 2018 : 17 – 23
- [2] Hermon, P. A. & Elisabet K. P., 2012. Pernyusunan Laporan Keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus UKM di Salatiga). Universitas Kristen Satya Wacana. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Salatiga.
- [3] Ikatan Akuntansi Indonesia., 2016. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik, Jakarta : Dewan Standar Akuntansi Keuangan.

- [4] Nurlinda & Junus, S., 2020 Potensi UMKM Dalam Menyangga Perekonomian Kerakyatan di Masa Pandemi Covid-19: Sebuah Kajian Literatur. Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan 2020
- [5] Putra, A. H., 2016. Peran UMKM dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi* Oktober 2016, 5(2): 40-52
- [6] Sagoro, E. M., 2012. *Akuntansi Tanpa Stres*. Yogyakarta: AB Publisier.
- [7] Sarfiah, S. N, Atmaja, H. E & Verawati, D. M. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)* Volume 4 Nomor 2
- [8] Soetjipto, H. N., 2020. Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi COVID-19.
- [9] Syaakir, S., 2017. Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia *Bilancia*, Vol. 11 No. 1, Januari-Juni 2017
- [10] Syafitri, Y & Misgianti, E., 2017. Membangun Sistem Informasi Persediaan Barang Dagang (Studi Kasus: CV. Sumber Sejahtera Bandar Lampung). *Jurnal Cendikia* Vol. 14 No. 1.
- [11] Thorgren, S., & Williams, T. A., 2020. Staying alive during an unfolding crisis: How SMEs ward off impending disaster. *Journal of Business Venturing Insights*, 14 (May).
- [12] Wahyunti, S., 2020. Peran Strategis Umkm Dalam Menopang Perekonomian Indonesia di Tengah Pandemi Covid19, Volume 3, Nomor 2, *Jurnal Ekonomi Syariah*
- [13] https://data.diskopukm.jatimprov.go.id/bank_data, diunduh pada tanggal 5 Januari 2021.