

## PENCEGAHAN RISIKO FRAUD DAN PENENTUAN HARGA JUAL GUNA PENINGKATAN PROFITABILITAS UKM DONAT MIUL

**Khalidah Nur Mahdi, Rambat Lupiyoadi**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Magister Manajemen, Indonesia

Email: khalidah.nur@ui.ac.id, rambat.lupiyoady@ui.ac.id

### Abstrak

Penelitian ini merupakan *business coaching* yang dilaksanakan pada UKM Donat Miul yang bergerak dalam industri kuliner dan berlokasi di Kecamatan Mampang Prapatan dan Kecamatan Pancoran, Jakarta Selatan. Tujuan dari pelaksanaan *business coaching* ini adalah untuk membantu UKM dalam memperbaiki proses bisnis terhadap risiko fraud dan menentukan harga jual di *Grab-Food* dan juga memberikan peningkatan profitabilitas UKM Donat Miul. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang didapatkan adalah dengan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Beberapa analisis yang digunakan dalam menganalisa data adalah Analisis Bisnis Proses, *Business Model Canvas*, *Analisis Market Opportunity (STP)*, *Marketing Mix*, *Porter Five Forces*, Analisis SWOT/TOWS, Analisis Gap dan Analisa Pareto. Dari analisis tersebut didapatkan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh UKM Donat Miul adalah pada bidang Proses Bisnis, yakni tidak adanya Pencatatan *Stock Opname* donat, sehingga menimbulkan risiko fraud, dan juga UKM donat miul tidak melakukan strategi penentuan dan pengecekan terhadap Harga Jual di Grab Food, dan juga perlu adanya evaluasi kinerja pada outlet Alfamidi Bangka dikarenakan profit yang kecil. Sehingga, pemilik mengalami kesulitan untuk dapat mengukur kinerja proses bisnis, dan menentukan keputusan bisnis. Solusi yang diberikan untuk UKM Donat Miul adalah, untuk pencegahan risiko fraud dengan cara membantu membuat laporan stock donat harian, *mystery shopper* dan membuat banner layanan pengaduan konsumen, kemudian juga ada strategi penentuan harga di Grab Food dan SOP. Proses *business coaching* ini diharapkan dapat membantu UKM Donat Miul dalam meningkatkan kinerjanya.

**Kata kunci:** fraud; harga jual produk; industri kuliner; Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

<b>How to cite:</b>	Khalidah Nur Mahdi, Rambat Lupiyoadi (2022) Pencegahan Risiko Fraud dan Penentuan Harga Jual Guna Peningkatan Profitabilitas UKM Donat Miul, (7) 10, <a href="http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v7i10.13061">http://dx.doi.org/10.36418/syntax-literate.v7i10.13061</a>
<b>E-ISSN:</b>	2548-1398
<b>Published by:</b>	<a href="#">Ridwan Institute</a>

### **Abstract**

*This research is a business coaching conducted at Doughnut Miul SMEs engaged in the culinary industry and located in Mampang Prapatan District and Pancoran District, South Jakarta. The purpose of this business coaching implementation is to assist SMEs in improving business processes against fraud risks and determining selling prices at online Grab Food and also providing increased profitability of Doughnut Miul SMEs. This research uses a qualitative approach. The data obtained is through interviews, observations, and documentation. Some of the analyses used in analyzing data are Business Process Analysis, Business Model Canvas, Market Opportunity Analysis (STP), Marketing Mix, Porter Five Forces, SWOT/TOWS Analysis, Gap Analysis and Pareto Analysis. From this analysis, it was found that the main problem faced by Doughnut Miul SMEs is in the field of Business Processes, namely the absence of Donut Stock Opname Recording, thus causing fraud risks, and also Doughnut Miul SMEs do not make improvements and check the Selling Price at Grab Food, and also need an evaluation at the Alfamidi Bangka outlet due to small profits. Thus, owners have difficulty being able to measure the performance of business processes, and determine business decisions. The solution provided for Doughnut Miul SMEs is, to mitigate fraud risk by helping to make daily Doughnut stock reports, mystery shoppers and making consumer complaint service banners, then there is also pricing at Grab Food and SOPs. This business coaching process is expected to help Doughnut Miul SMEs in improving their performance.*

**Keywords:** *culinary industry; fraud; product selling price; Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)*

### **Pendahuluan**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terus mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha.

Data tersebut menyadarkan banyak pihak untuk memberikan perhatian yang besar terhadap usaha mikro, kecil, dan menengah. Bukan hanya dari sisi kuantitas yang harus dijaga, namun dari sisi kualitas pun perlu untuk diperhatikan dan ditingkatkan.

UMKM yang mayoritas merupakan kegiatan usaha Mikro dan kecil baik dari segi pendapatan maupun aset tentunya sangat rentan terhadap guncangan. Dalam perkembangannya, UMKM menghadapi berbagai masalah yang mengancam kelangsungan usahanya. Pengendalian internal dan masalah kecurangan merupakan isu-

isu penting yang sering muncul di kalangan UMKM. *The Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE) dalam laporannya yang berjudul *Report to The Nations on Occupational Fraud and Abuse* tahun 2019 menyatakan bahwa usaha yang mempekerjakan kurang dari 100 orang adalah *the most common victim* terhadap masalah fraud (2020).

Di Indonesia, fraud telah menjadi masalah besar bagi UMKM semenjak dahulu, bentuk fraud di UMKM pun telah berkembang dari waktu ke waktu. Hal ini perlu untuk diantisipasi karena kegagalan dalam mencegah dan mendeteksi fraud dapat berdampak serius bagi kelangsungan bisnis UMKM di Indonesia. Oleh karena itu UMKM perlu mengelola risiko tersebut untuk mengamankan aset UMKM dan menekan kemungkinan terjadinya kebangkrutan. Pengelolaan risiko yang memadai dapat menjadi kekuatan bagi perkembangan dan kelangsungan bisnis UMKM di Indonesia.

Dilansir dari Glienmourinsie (2016), menurut Agus DW Martowardojo, terdapat beberapa tantangan dalam mengembangkan industri usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia. Tantangan yang pertama, yakni terbatasnya akses pembiayaan, ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan dalam penyusunan keuangan. Kedua, terbatasnya keterampilan manusia dan tidak memiliki divisi khusus untuk riset. Sehat atau tidaknya UMKM dapat dilihat dari laporan keuangan yang dimiliki oleh UMKM tersebut. Selain laporan, sebuah bisnis harus memiliki pencatatan keuangan sebagai laporan transaksi yang terjadi. Laporan dan catatan keuangan berfungsi sebagai tolak ukur kesuksesan sebuah bisnis.

Ikatan Akuntan Publik Indonesia (2019), juga memperkuat pernyataan bahwa pentingnya laporan keuangan bagi UMKM, laporan keuangan bagi UMKM dapat berfungsi untuk mengetahui besaran biaya produksi, besaran laba rugi, kewajiban pajak yang harus dibayar, arus kas, serta data-data perkembangan usaha. Memang ada hambatan yang tidak bisa dihindari oleh UMKM, seperti rendahnya kualitas SDM dalam ilmu manajemen dan akuntansi (Febrianti et al., 2021). Rendahnya penguasaan ilmu manajemen dan akuntansi dalam UMKM menyebabkan risiko terjadinya kecurangan menjadi lebih besar (Febrianti et al., 2021). Oleh sebab itu diperlukan sebuah metode pencegahan dan pendeteksian fraud yang dirasa efektif, dan juga informasi yang ada pada laporan keuangan juga dapat digunakan untuk menetapkan harga pokok penjualan dan harga jual produk.

Salah satu produk penjualan yang paling diminati UMKM di Indonesia adalah produk kuliner. Saat ini, bisnis yang sedang berkembang di Indonesia, bisnis kuliner, dikarenakan munculnya berbagai makanan yang unik serta tren wisata kuliner sebagai gaya hidup masyarakat saat ini. Dengan meningkatnya jumlah usaha kuliner akan meningkatkan persaingan di antara Usaha Kuliner, khususnya usaha yang menghadirkan produk kuliner sejenis. Peluang ini mendorong pelaku UMKM harus berinovasi untuk mengembangkan kreativitas dan manajemen usaha yang baik sehingga dapat menghasilkan produk yang memuaskan konsumen.

Salah satu pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner, adalah UKM Donat Kentang Miul yang berlokasi di Kecamatan Mampang, Jakarta Selatan. Pemilik Donat Kentang Miul, memulai bisnisnya berawal dari keisengan dan hobi memasak dan membuat kue, awal tahun 2020, anak pertama pemilik menginginkan donat J.CO, namun karena harga donat J.CO yang relatif cukup mahal, akhirnya pemilik berinisiatif untuk membuat donat J.CO berbekal resep dari internet, setelah resep dicoba, kemudian trial error, hingga akhirnya menemukan resep dan adonan yang pas. Maksud pemilik membagikan hasil foto donat ke status whatsapp, dan ternyata banyak respon permintaan pesanan, akhirnya pemilik mencoba untuk membuka pre order (PO), tidak disangka ternyata laris dan peminatnya cukup tinggi, pre order awal 30 box. Pemilik menuturkan karena masih terasa efek pandemi, sempat vakum sebentar, pemilik mencoba usaha jual beli mobil bekas (Agustus tahun 2020) dan membuka usaha pangkas rambut (September tahun 2020) daerah petukangan jakarta selatan, namun ternyata gulung tikar, hingga Akhirnya (November tahun 2020) memantapkan tekad untuk menjadi spesialis usaha donat kentang, dengan membuka kembali pre order, pesanan meningkat terus hingga pada akhirnya pemilik menyewa ruko dan membuka cabang pertamanya di bangka jakarta selatan, pada tanggal 7 Desember tahun 2020.

Tidak disangka, bisnis donat kentang miul berjalan cukup pesat, hingga pemilik harus merekrut karyawan karena sudah kewalahan menangani banyak permintaan pesanan, dan akhirnya pemilik membuka cabang kedua bulan Mei tahun 2021 di Poltangan, cabang ketiga Januari tahun 2022 berlokasi Alfamidi Bangka, cabang keempat Juni tahun 2022 di Pancoran. Keempat cabang ini, diorganisir oleh suami dari pemilik yang merangkap sebagai bagian keuangan dan juga mengurus operasional bisnis termasuk laporan keuangan.

Berdasarkan informasi dari pemilik, bahwa pemilik merasa untuk saat ini bisnisnya dari ke empat cabang, ada satu cabang yang pendapatannya menurun, yaitu di cabang alfamidi bangka, pemilik belum pernah melakukan analisa kondisi keuangan, Pencatatan dengan sistem manual seperti ini terkadang menjadi akar dari permasalahan atas keterlambatan penyajian laporan kinerja keuangan Donat Miul pada pemilik, karena bagian keuangan harus melakukan perekapan atas catatan manual yang dilakukan oleh Karyawan toko. dan juga adanya keluhan pemilik terkait kecurigaan terhadap karyawan toko

Pemilik menuturkan memang berbisnis kuliner cukup menggiurkan, namun diakui, dalam menjalankan kegiatan operasional usahanya, pemilik UKM Donat kentang miul merasa masih banyak yang kurang dan perlu dibenahi, termasuk belum pernah melakukan tindakan identifikasi, penilaian maupun tindak pencegahan terhadap risiko fraud. Hal ini sebenarnya memiliki urgensi yang sangat penting mengingat Visi dan Misi UKM Donat Miul, menuju skala industri yang lebih luas dengan membuka banyak cabang.

Oleh karena itu, dengan kondisi yang terjadi di donat miul saat ini yaitu, adanya kecurigaan dari pemilik dikarenakan, ada orderan *offline* masuk tetapi dikarenakan tidak adanya pengawasan dan juga penerapan pencatatan laporan, maka kecurigaan pemilik toko, keuntungan penjualan tidak di masukkan atau di laporkan ke pemilik melainkan

menjadi milik karyawan toko yang berjaga saat itu, hal seperti ini juga bisa membuat laporan kinerja keuangan menjadi tidak sesuai, sehingga pemilik tidak bisa mengetahui posisi keuangan usahanya, Kemudian dikarenakan adanya orderan *online* Grab-food yang masuk, namun harga yang tertera antara outlet 1 dan outlet lainnya tidak sesuai, sehingga terjadi *revenue loss* (kehilangan keuntungan yang seharusnya bisa menjadi milik *owner*) serta dengan adanya kondisi 1 outlet yang saat ini sudah 1 tahun berjalan namun performa penjualan menurun, maka dari itu perlu di analisa kinerja menggunakan *Cost Benefit Analysis*, dan tujuan program *Business coaching* ini adalah bagaimana caranya mencegah akan risiko fraud, diantaranya peneliti membuat pelaporan *stock opname* di toko, menerapkan konsep *mystery shopper* dan juga pembuatan SOP untuk kecurigaan fraud. Peneliti juga menemukan adanya ketidaksesuaian dalam pemberian harga jual produk sehingga akan mengakibatkan *revenue loss*, maka dari itu, perlu adanya strategi penentuan harga penjualan produk terutama di Grab-Food dan juga akan mengevaluasi kinerja usaha UKM donat kentang miul pada outlet Alfamidi Bangka dengan menggunakan *Cost Benefit Analysis*, di mana di dalam evaluasi kinerja tersebut, pemilik dapat mengetahui tingkat akurasi pencatatan keuangan yang selama ini digunakan, dan peneliti kemudian memperbaiki laporan keuangannya, sehingga di harapkan mampu memberikan pengembangan dalam sistem pelaporan bulanan yang selama ini UKM Donat Miul terapkan. Selain itu, pemilik juga akan mampu melakukan perencanaan keuangan bisnisnya dan memungkinkan pemilik untuk meningkatkan nilai dan kemampuan penjualan di masa depan.

Dengan adanya evaluasi kinerja, dapat membantu pemilik dalam mengidentifikasi bagian mana yang perlu diperbaiki guna menjadikan laporan tersebut layak sebagai dasar pengambilan keputusan dan dapat mengetahui arah strategis mana yang akan diambil.

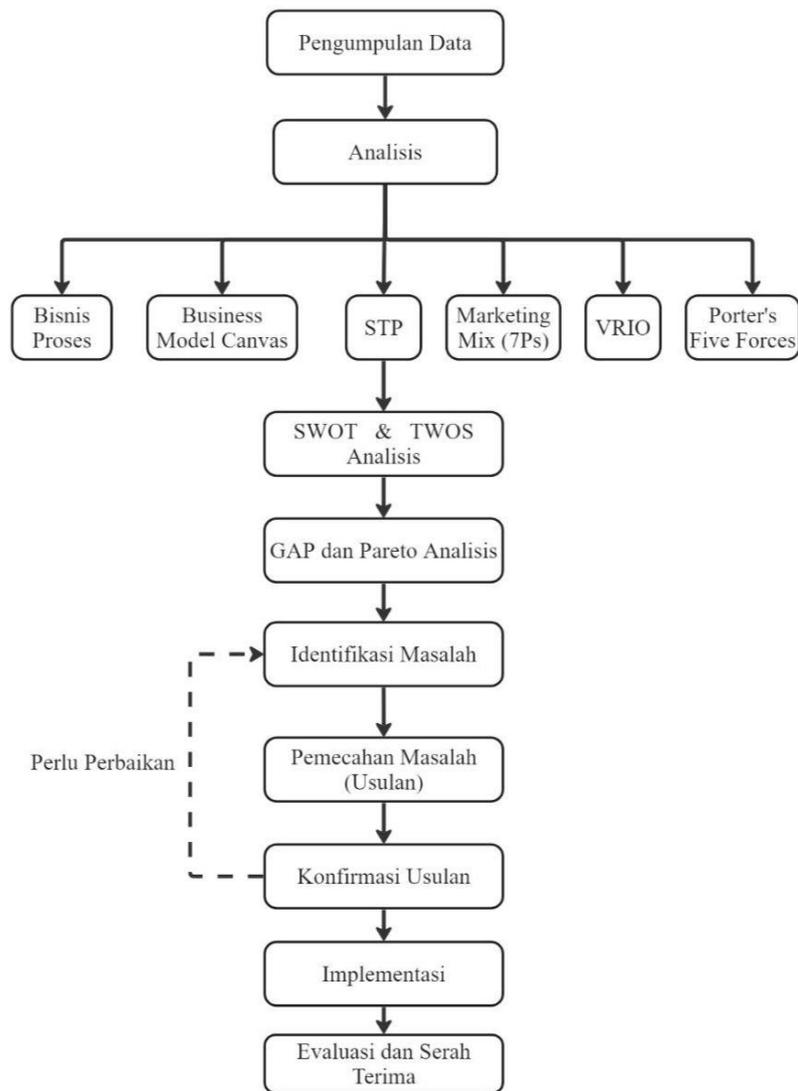
Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan, maka tujuan yang ingin dicapai dengan melakukan kegiatan *business coaching* kepada Donat Miul adalah sebagai berikut: (1) Mencegah risiko fraud pada UKM Donat Kentang Miul. (2) Menentukan strategi harga jual produk di Grab-Food. (3) Melakukan evaluasi kinerja UKM Donat Kentang Miul pada outlet Alfamidi Bangka.

Hasil dari kegiatan *business coaching* ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada : (1) Pemilik dan karyawan UKM Donat Kentang Miul, (2) Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mencegah risiko akan fraud, (3) Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual produk di Grab-Food, (4) Dapat digunakan untuk membuat laporan keuangan perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengukur kinerja penjualan produk dengan baik. (5) Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengevaluasi kinerja UKM Donat Miul outlet Alfamidi Bangka

## **Metode Penelitian**

### **3.1** Proses *Business Coaching*

Berikut adalah tahap – tahapan yang dilakukan dalam pelaksanaan *business Coaching* :



**GAMBAR 3. 1 TAHAPAN *BUSINESS COACHING***

Sumber: Olahan Peneliti (2023)

Data yang digunakan pada penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan sekunder (Husein Umar, 2013). Data yang digunakan untuk menganalisis data kualitatif adalah data yang berupa kata-kata yang dipandu dengan aturan dan standar prosedur yang terbatas. Tujuannya adalah untuk menguraikan, membahas, dan menjelaskan makna dari pola hasil wawancara. Ada tiga langkah umum yang dapat dilakukan pada saat melakukan analisis data kualitatif, yaitu (Ibrahim et al., 2018): *Data Reduction. Data Display, Conclusion Drawing and Verification.*

## Hasil dan Pembahasan

### A. Evaluasi Kinerja UKM Donat Miul di Outlet Alfamidi Bangka

Tahap 1 → Mengumpulkan data keuangan

Tahap 2 → Melakukan Pencatatan Ulang

Tahap 3 → Menghitung Laporan Laba Rugi, Laporan Arus Kas

Tahap 4 → Melakukan Perhitungan *Cost Benefit Analysis*, termasuk perhitungan NPV, IRR, *Payback Period* (Khusus di Outlet Alfamidi Bangka, dan bisa sebagai contoh untuk Outlet lainnya).

Tahap 5 → Menganalisa dan melaporkan hasil kesimpulan saran CBA kepada pemilik sebagai referensi pengambilan keputusan terhadap kondisi outlet lainnya.

Peneliti membuat laporan laba rugi karena selama ini Bagian Keuangan hanya membuat laporan penjualan dan penggunaan bahan baku tanpa membuat penjumlahan akhir secara rinci biaya-biaya yang terkait dari operasional bisnis Donat Miul. Itupun sudah lama tidak dilakukan lagi rekap laporan penjualan.

Akhirnya, peneliti mencoba membuat laporan keuangan khusus untuk outlet Alfamidi Bangka dari awal rincian modal usaha, hingga ke laba rugi dan *Cost benefit Analysis* dengan data-data yang berhasil dikumpulkan oleh peneliti dari Bagian Keuangan. Berikut merupakan laporan laba rugi yang disusun oleh peneliti:

Pencegahan Risiko Fraud dan Penentuan Harga Jual Guna Peningkatan Profitabilitas UKM Donat Miul

UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Maret 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode April 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Mei 2022		
Penjualan		Rp 4,972,000	Penjualan		Rp 5,892,000	Penjualan		Rp 5,120,000
HPP (terjual 1.010 unit)		Rp 689,752	HPP (terjual 2.384 unit)		Rp 811,681	HPP (terjual 1.050 unit)		Rp 709,950
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,282,248</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 5,080,319</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,410,050</b>
Beban usaha :			Beban usaha :			Beban usaha :		
Biaya utilitas	Rp 159,000		Biaya utilitas	Rp 159,000		Biaya utilitas	Rp 159,000	
Biaya tenaga kerja	Rp 1,439,307		Biaya tenaga kerja	Rp 1,331,033		Biaya tenaga kerja	Rp 1,548,018	
Biaya lain-lain	Rp 55,500		Biaya lain-lain	Rp 110,000		Biaya lain-lain	Rp 20,000	
Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942		Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942		Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942	
Biaya sewa	Rp 3,500,000		Biaya sewa	Rp 3,500,000		Biaya sewa	Rp 3,500,000	
Total beban usaha		Rp 5,346,749	Total beban usaha		Rp 5,292,975	Total beban usaha		Rp 5,419,960
<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 1,064,501</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 212,656</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 1,009,910</b>

UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Juni 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Juli 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Agustus 2022		
Penjualan		Rp 7,504,000	Penjualan		Rp 6,836,000	Penjualan		Rp 6,264,000
HPP (terjual 2.185 unit)		Rp 1,032,192	HPP (terjual 2.769 unit)		Rp 939,714	HPP (terjual 2.954 unit)		Rp 861,720
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 6,471,808</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 5,896,286</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 5,402,280</b>
Beban usaha :			Beban usaha :			Beban usaha :		
Biaya utilitas	Rp 159,000		Biaya utilitas	Rp 159,000		Biaya utilitas	Rp 159,000	
Biaya tenaga kerja	Rp 1,500,000		Biaya tenaga kerja	Rp 1,500,000		Biaya tenaga kerja	Rp 1,866,000	
Biaya lain-lain	Rp 61,500		Biaya lain-lain	Rp 109,000		Biaya lain-lain	Rp 70,000	
Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942		Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942		Biaya penyusutan aset tetap	Rp 192,942	
Biaya sewa	Rp 3,500,000		Biaya sewa	Rp 3,500,000		Biaya sewa	Rp 3,500,000	
Total beban usaha		Rp 5,413,442	Total beban usaha		Rp 5,460,942	Total beban usaha		Rp 5,787,942
<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp 1,058,366</b>	<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp 435,344</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 385,662</b>

Sumber: Olahan Peneliti (2023)

UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode September 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Oktober 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode November 2022			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Desember 2022		
Penjualan		Rp 8,876,000	Penjualan		Rp 6,072,000	Penjualan		Rp 5,580,000	Penjualan		Rp 5,448,000
HPP (terjual 2.287 unit)		Rp 1,216,567	HPP (terjual 1.518 unit)		Rp 831,864	HPP (terjual 1.395 unit)		Rp 764,460	HPP (terjual 1.362 unit)		Rp 746,376
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 7,659,433</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 5,240,136</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,815,540</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,701,624</b>
Beban usaha :			Beban usaha :			Beban usaha :			Beban usaha :		
Biaya utilitas	Rp	159,000	Biaya utilitas	Rp	159,000	Biaya utilitas	Rp	159,000	Biaya utilitas	Rp	159,000
Biaya tenaga kerja	Rp	1,500,000	Biaya tenaga kerja	Rp	1,300,000	Biaya tenaga kerja	Rp	1,300,000	Biaya tenaga kerja	Rp	1,300,000
Biaya lain-lain	Rp	144,000	Biaya lain-lain	Rp	44,000	Biaya lain-lain	Rp	59,000	Biaya lain-lain	Rp	96,000
Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942	Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942	Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942	Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942
Biaya sewa	Rp	3,500,000	Biaya sewa	Rp	3,500,000	Biaya sewa	Rp	3,500,000	Biaya sewa	Rp	3,500,000
Total beban usaha		Rp 5,495,942	Total beban usaha		Rp 5,195,942	Total beban usaha		Rp 5,210,942	Total beban usaha		Rp 5,247,942
<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp 2,163,491</b>	<b>Laba Bersih</b>		<b>Rp 44,194</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 395,402</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 546,318</b>

UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Januari 2023			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Februari 2023			UMKM Donat Miul Laporan Laba Rugi Periode Maret 2023		
Penjualan		Rp 4,880,000	Penjualan		Rp 5,392,000	Penjualan		Rp 4,476,000
HPP (terjual 1.220 unit)		Rp 668,560	HPP (terjual 1.348 unit)		Rp 625,200	HPP (terjual 795 unit)		Rp 625,200
<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,211,440</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 4,766,800</b>	<b>Laba Kotor</b>		<b>Rp 3,850,800</b>
Beban usaha :			Beban usaha :			Beban usaha :		
Biaya utilitas	Rp	159,000	Biaya utilitas	Rp	159,000	Biaya utilitas	Rp	159,000
Biaya tenaga kerja	Rp	1,300,000	Biaya tenaga kerja	Rp	1,200,000	Biaya tenaga kerja	Rp	1,200,000
Biaya lain-lain	Rp	20,000	Biaya lain-lain	Rp	22,000	Biaya lain-lain	Rp	77,000
Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942	Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942	Biaya penyusutan aset tetap	Rp	192,942
Biaya sewa	Rp	3,500,000	Biaya sewa	Rp	3,500,000	Biaya sewa	Rp	3,500,000
Total beban usaha		Rp 5,171,942	Total beban usaha		Rp 5,073,942	Total beban usaha		Rp 5,128,942
<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 960,502</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 307,142</b>	<b>Rugi Bersih</b>		<b>-Rp 1,278,142</b>

Sumber: Olahan Peneliti (2023)

Setelah peneliti merekap laporan dari buku manual, peneliti mencoba untuk konfirmasi ke pemilik bahwa ada bulan yang mengalami laba namun ada juga yang mengalami Rugi bersih. Dari 13 bulan data, 9 bulan pendapatan mencatat rugi bersih. Dan tanggapan dari pemilik, bahwa memang benar pemilik dan bagian keuangan mengkonfirmasi kalau penjualan disana sangat sepi. Hal ini mungkin dikarenakan jarak yang terlalu dekat dengan outlet Alfa bangka.

Selanjutnya, peneliti melanjutkan membuat laporan arus kas

Perhitungan cashflow per bulan	2022											2023	
	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar
<b>Kas di tangan (awal bulan)</b>		Rp 3,535,441	Rp 3,080,727	Rp 2,068,759	Rp 2,679,067	Rp 2,765,353	Rp 1,784,633	Rp 3,318,066	Rp 3,134,202	Rp 2,470,242	Rp 1,160,866	-Rp 363,194	-Rp 1,385,394
<b>Arus kas aktivitas operasi :</b>													
Pendapatan usaha	Rp 4,972,000	Rp 5,892,000	Rp 5,120,000	Rp 7,504,000	Rp 6,836,000	Rp 6,264,000	Rp 8,876,000	Rp 6,072,000	Rp 5,580,000	Rp 5,448,000	Rp 4,880,000	Rp 5,392,000	Rp 4,476,000
Biaya produksi	-Rp 689,752	-Rp 811,681	-Rp 709,950	-Rp 1,032,192	-Rp 939,714	-Rp 861,720	-Rp 1,216,567	-Rp 831,864	-Rp 764,460	-Rp 746,376	-Rp 668,560	-Rp 625,200	-Rp 625,200
Biaya utilitas	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000	-Rp 159,000
Biaya tenaga kerja	-Rp 1,439,307	-Rp 1,331,033	-Rp 1,548,018	-Rp 1,500,000	-Rp 1,500,000	-Rp 1,866,000	-Rp 1,500,000	-Rp 1,300,000	-Rp 1,300,000	-Rp 1,300,000	-Rp 1,300,000	-Rp 1,200,000	-Rp 1,200,000
Biaya lain-lain	-Rp 55,500	-Rp 110,000	-Rp 20,000	-Rp 61,500	-Rp 109,000	-Rp 70,000	-Rp 144,000	-Rp 44,000	-Rp 59,000	-Rp 96,000	-Rp 20,000	-Rp 22,000	-Rp 77,000
Pembayaran biaya sewa	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000	-Rp 3,500,000
Pembelian persediaan bahan baku	-Rp 469,000	-Rp 435,000	-Rp 195,000	-Rp 641,000	-Rp 542,000	-Rp 788,000	-Rp 823,000	-Rp 421,000	-Rp 461,500	-Rp 956,000	-Rp 756,500	-Rp 908,000	-Rp 908,000
<b>Total penerimaan kas dari aktivitas operasi</b>	<b>-Rp 1,340,559</b>	<b>-Rp 454,714</b>	<b>-Rp 1,011,968</b>	<b>Rp 610,308</b>	<b>Rp 86,286</b>	<b>-Rp 980,720</b>	<b>Rp 1,533,433</b>	<b>-Rp 183,864</b>	<b>-Rp 663,960</b>	<b>-Rp 1,309,376</b>	<b>-Rp 1,524,060</b>	<b>-Rp 1,022,200</b>	<b>-Rp 1,993,200</b>
<b>Arus kas aktivitas investasi :</b>													
Pembelian mesin dan peralatan	-Rp 15,124,000												
<b>Total penerimaan kas dari aktivitas investasi</b>	<b>-Rp 15,124,000</b>												
<b>Arus kas aktivitas pendanaan :</b>													
Penanaman modal awal	Rp 20,000,000												
<b>Total penerimaan kas dari aktivitas pendanaan</b>	<b>Rp 20,000,000</b>												
<b>Kas di tangan (akhir bulan)</b>	<b>Rp 3,535,441</b>	<b>Rp 3,080,727</b>	<b>Rp 2,068,759</b>	<b>Rp 2,679,067</b>	<b>Rp 2,765,353</b>	<b>Rp 1,784,633</b>	<b>Rp 3,318,066</b>	<b>Rp 3,134,202</b>	<b>Rp 2,470,242</b>	<b>Rp 1,160,866</b>	<b>-Rp 363,194</b>	<b>-Rp 1,385,394</b>	<b>-Rp 3,378,594</b>

Sumber: Olahan Peneliti (2023)

Pada perhitungan cashflow per bulan, hingga maret 2023 kondisi kas di tangan dalam keadaan rugi atau minus ( - Rp 3,378,594). Hal ini telah peneliti konfirmasi dengan owner dan bagian keuangan, dan pemilik mengutarakan bahwa baru mengetahui dan menyadari setelah terbentuk dalam laporan perhitungan arus kas.

Kemudian peneliti melanjutkan membuat Cost Benefit Analysis

Cost Benefit Analysis				
Tahun	Cash Flow (Rp)	Total Kumulatif Arus Kas	DF 10%	PV (Rp)
1	Rp 25,997,354	Rp 25,997,354	0.9091	Rp 23,633,958
2	-Rp 5,127,183	Rp 20,870,171	0.8264	-Rp 4,237,341
			<b>NPV</b>	<b>- 603,383</b>
			<b>IRR</b>	<b>-8.41%</b>
			<b>PP</b>	<b>2.17</b>
			<b>PI</b>	<b>-0.03</b>
			<b>Growth Ratio</b>	<b>-76.4%</b>

Peneliti menghitung NPV terlebih dahulu,

A. NPV				
Tahun	Cash Flow (Rp)	Total Kumulatif Arus Kas	DF 10%	PV (Rp)
1	25,997,354	25,997,354	0.90909	23,633,958
2	- 5,127,183	20,870,171	0.82645	- 4,237,341
<b>NPV of Proceed</b>				<b>19,396,617</b>
<b>NPV of Initial Outlay</b>				<b>20,000,000</b>
<b>NPV</b>				<b>-603,383</b>

Berdasarkan hasil perhitungan di dapatkan NPV dengan nilai ( - 603,383 ) Karena nilai NPV<0, sehingga usaha ini menghasilkan kerugian dan tidak layak untuk dijalankan. Setelah menghitung NPV, Peneliti melanjutkan menghitung IRR

B. IRR					
Tahun	Cash Flow (Rp)	DF 10%	PV 10%	DF 61%	PV 61%
0	- 20,000,000	1	- 20,000,000	1	- 20,000,000
1	25,997,354	0.90909	23,633,958	0.05480	1,424,655
2	- 5,127,183	0.82645	- 4,237,341	0.03491	- 178,990
<b>NPV</b>			<b>- 603,383</b>		<b>- 18,754,335</b>

#### Perhitungan IRR

$$i_1 = 10\%$$

$$i_2 = 61\%$$

$$NPV_1 = -603.383$$

$$NPV_2 = -18.754.335$$

$$IRR = 10\% + (-603.383 / -603.383 - (-18.754.335)) \times (61\% - 10\%)$$

$$IRR = \mathbf{-8.41\%}$$

Selanjutnya, peneliti menghitung *Payback Periode*

#### **C. Payback Periode**

$$PP = n + (a-b)/(c-b)$$

$$n = 1$$

$$a = \text{Rp } 20,000,000$$

$$b = \text{Rp } 25,997,354$$

$$c = \text{Rp } 20,870,171$$

PP= 2.17

Karena nilai payback periode yang diperoleh sebesar 2,17. artinya usaha ini membutuhkan waktu selama 2,17 atau sekitar 2 tahun lebih 2 bulan untuk mengalami pengembalian modal dari investasi awal yang dikeluarkan.

Kemudian peneliti melanjutkan dengan menghitung *Profitability Index*,

#### D. Profitability Index

PI = PV of future cash flow/ Total investment

PV of future cash flow = - Rp 603.383

Total investment = 20.000.000

PI = **-0.03**

Nilai PI yang diperoleh yaitu -0,03. Karena nilai PI dibawah 1, maka usaha ini tidak layak untuk dijalankan.

Langkah terakhir untuk melihat *Cost Benefit Analysis*, Peneliti menghitung *Growth Ratio*,

Tahun	Penjualan Tahun Berjalan	Penjualan Tahun Sebelumnya	Growth Rate Ratio
1	62,564,000	-	-
2	14,748,000	62,564,000	-76.4%
		<b>Growth Rate Ratio</b>	<b>-76.4%</b>

Nilai *growth rate ratio* sebesar -76.4%, karena nilai *growth ratio* yang diperoleh negatif, sehingga usaha ini tidak layak untuk dijalankan.

Menganalisa dan melaporkan hasil kesimpulan saran CBA Kepada pemilik sebagai referensi pengambilan keputusan terhadap Kondisi Outlet Alfamidi

Peneliti telah menghitung dan menganalisa perhitungan kinerja UKM Donat Miul cabang alfamidi bangka dengan Cost Benefit Analysis, dan hasil yang di dapatkan, semua tools menghasilkan hasil yang negatif sehingga usaha di outlet Alfamidi bangka ini dianggap tidak layak untuk di lanjutkan.

Pada pertemuan kunjungan kedua belas dan evaluasi total, Peneliti memberitahukan bahwa ternyata hasil dari evaluasi kinerja outlet alfamidi bangka hasilnya rugi atau tidak layak di lanjutkan berdasarkan hasil perhitungan peneliti, dan ternyata respon dari owner mengiyakan dan menyadarinya. Maka dari itu, peneliti menyarankan kepada owner, untuk kalau bisa di tutup saja outlet alfamidi, atau pindah ke cabang alfamidi lain atau bisa juga mencoba daftarkan *merchant online*, dan mungkin butuh iklan/promosi yang lebih sering.

Dan jawaban respon dari pemilik dan bagian keuangan mas ryan. Iyah memang benar, selama ini merasakan dampak kerugian, tapi karena tertutup dari omset outlet lain, maka owner cenderung tutup mata, respon owner cukup koperatif dalam menerima dan menyadari kondisi outlet di Alfamidi Bangka. Peneliti juga menyampaikan bahwa sebaiknya pemilik dan bagian keuangan dalam ke depannya, dapat lebih menghitung dengan pasti laba/rugi.

Owner mengarah untuk pindah outlet, tetap bekerja sama dengan alfamidi, tapi mungkin tidak di daerah mampang, pancoran, namun akan ke daerah tebet, agar bisa ber-ekspansi dan Donat Miul lebih dapat di kenal banyak orang. Peneliti menyampaikan dengan setuju, namun tetap perlu dilihat kondisi di lapangan dan perlu di lakukan market riset.

1. Pencapaian Pelaksanaan *Business coaching*

Pelaksanaan *business coaching* ini dilakukan sebanyak dua belas pertemuan dimulai dari 9 Maret 2023 sampai dengan 19 Mei 2023, di mana pada pelaksanaan implementasi dimulai dari proses yang menurut peneliti dan owner urgensi untuk segera dilakukan, yaitu implementasi mencegah risiko kecurigaan fraud, dan dilanjutkan dengan temuan peneliti akan perbedaan harga jual di outlet poltangan dengan harga di outlet bangka, peneliti menghitung *revenue loss* dari harga tersebut, dan juga peneliti mengevaluasi kinerja UKM donat miul untuk cabang alfamidi bangka, Proses *business coaching* diakhiri dengan menyerahkan laporan perhitungan *Cost Benefit Analysis* sehingga dapat digunakan oleh pemilik ke depannya Berikut ini merupakan pencapaian dari pelaksanaan *business coaching* yang telah dilakukan :

**Tabel 1**  
**Hasil Pencapaian Pelaksanaan Business Coaching**

Tujuan	Tahapan		Pencapaian :
<b>Pencegahan Risiko Fraud</b>	Tahap 1	Membuat laporan stock opname harian (Google Form dan Manual)	92%
	Tahap 2	Memasang Flyer Struk Nota Gratis dan Pengaduan Konsumen	100%
	Tahap 3	Merubah mekanisme pelayanan, dengan Cetak Struk nota bukti pembayaran sebanyak 2 kali	98%
	Tahap 4	Melaksanakan Konsep Mystery Shopper	98%
	Tahap 5	Membuat SOP karyawan, khususnya terhadap fraud	80%
<b>Penentuan Harga Jual di Grab Food</b>	Tahap 1	Merekap data keuangan dan mencatat ulang penjualan grab food bulan januari sampai maret 2023	98%
	Tahap 2	Menghitung Revenue loss	95%
	Tahap 3	Mengubah harga jual donat di grab food cabang Poltangan	90%
	Tahap 4	Merekap data keuangan dan mencatat ulang penjualan bulan april 2023	92%
	Tahap 5	Menghitung pendapatan bulan april dengan Harga Baru	95%
<b>Evaluasi Kinerja UKM Donat Miul di Outlet Alfamidi Bangka</b>	Tahap 1	Mengumpulkan data keuangan	93%
	Tahap 2	Melakukan Pencatatan ulang	94%
	Tahap 3	Menghitung Laporan Laba rugi, Laporan Arus Kas	95%
	Tahap 4	Melakukan Perhitungan Cost Benefit Analysis NPV, IRR, Payback Period (Khusus di Outlet Alfamidi Bangka, dan bisa sebagai contoh untuk Outlet lainnya)	91%
	Tahap 5	Menganalisa dan melaporkan hasil kesimpulan saran CBA Kepada pemlik sebagai referensi pengambilan keputusan terhadap Kondisi Outlet Alfamidi	92%
<b>Rata - Rata Pencapaian</b>			94%

(Sumber : Olahan Peneliti, 2023)

### **Kesimpulan**

Penerapan pencegahan Risiko Fraud, dengan melakukan 5 tahapan, diantaranya : (1) Telah dilakukan stock opname harian, sehingga pemilik toko dapat mengetahui stock donat di freezer toko dan donat yang telah terjual; (2) Telah dipasang Flyer Struk Nota Gratis dan Pengaduan Konsumen di semua outlet UKM Donat Miul, sehingga dapat mencegah risiko fraud; (3) Telah dilakukan perubahan mekanisme pelayanan, dengan pencetakan struk nota bukti pembayaran sebanyak 2 kali di semua outlet UKM Donat Miul; sehingga dapat mencegah risiko fraud; (4) Telah dilaksanakan Konsep *Mystery Shopper*; sehingga pemilik dapat monitoring dan evaluasi kinerja karyawan toko dengan terpercaya; (5) Telah dibuat SOP karyawan, khususnya terhadap fraud. Sehingga UKM donat miul sudah memiliki panduan jika terjadi fraud;

Lima tahapan ini telah dilakukan semuanya, dan owner telah merasakan dampak perubahan yang terjadi lebih baik dan dapat membantu operasional bisnisnya. Berawal dari peneliti yang tidak sengaja mengecek aplikasi grab-food dan owner tidak menyadari bahwa adanya perbedaan harga, sehingga menyebabkan *revenue loss* bagi UKM Donat Miul. Setelah penerapan strategi penentuan harga jual dilakukan, maka dihitung kembali dan hasilnya adalah pendapatan bulan April 2023 tidak terjadi *revenue loss*, hal ini berarti meningkatkan laba UKM Donat Miul sebesar Rp 1,221,000,-.

Dikarenakan UKM Donat Miul belum memiliki laporan keuangan yang sesuai, maka perlu dilakukan evaluasi kinerja salah satunya di outlet Alfamidi Bangka, dan setelah di terapkan, dibuat perhitungan laporan neraca laba, dan dilakukan Perhitungan *Cost Benefit Analysis* maka hasilnya adalah Analisa Kinerja UKM Donat Miul Cabang Alfamidi Bangka merugi, hal ini membuat peneliti menyarankan beberapa hal, termasuk langkah yang harus di ambil ke depannya, tentu hal ini akan di kembalikan ke owner, dan respon owner kooperatif terhadap hasil penerapan yang di tunjukkan.

## BIBLIOGRAFI

- Adawia, P. R., & Puspasari, A. (2021). Strategi penentuan Harga Jual Produk Melalui Perhitungan Cost of Goods Manufacture Menggunakan Process Costing Method. *E-Jurnal Akuntansi*, 31(5), 1289. <https://doi.org/10.24843/eja.2021.v31.i05.p16>
- Albrecht, W., & Steve. (2012). *Fraud Examination* (4th ed.). Cengage Learning.
- Association of Certified Fraud Examiners (ACFE). (2020). *Report to The Nations 2020 Global Study On Occupational Fraud and Abuse*.
- Azmi, M. R. (2021). *Pengaruh Return On Asset, Net Profit Margin, Earning Per Share Dan Debt To Asset Ratio Terhadap Return Saham*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Christopher, L., Jochen, W., & Jacky, M. (2016). *Pemasaran Jasa* (7th ed.). Erlangga.
- Febrianti, F., Mulyadi, A., & Setiawan, Y. (2021). Analisis Pengendalian Internal dan Kecenderungan Kecurangan (Fraud) Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 12(1), 73–78.
- Firmansyah, R. (2020). *Pengaruh Gross Profit Margin (GPM) Dan Operating Profit Margin (OPM) Terhadap Harga Saham (Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Pulp dan Kertas Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2018)*. Universitas Singaperbangsa Karawang.
- Giawa, R., & Saragih, L. (2020). Analisis Resources Based View (RBV) Studi Kasus: Pada Yayasan Pendidikan GKPS. *Manajemen: Jurnal Ekonomi*, 2(1), 1–17.
- Glienmourinsie, D. (2016). *Ini Tiga Tantangan Pengembangan UMKM Versi BI*. Sindonews. <https://ekbis.sindonews.com/berita/1134248/34/ini-tiga-tantangan-pengembangan-umkm-versi-bi>
- Hidayati, N., & Warnana, D. D. (2017). Analisis Kinerja Finansial Pengembangan Kelas Alam Terbuka Kebumihan Dan Lingkungan Berkonsep Rekreasi Dan Inspirasi Untuk Anak Di Surabaya. *Prosiding Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu & Call for Papers Unisbank Ke-3(Sendi\_U 3)*, 3(Sendi\_U 3), 650–656. Ibrahim, A. and A., Madi, A. H. and, Baharuddin, M. and, Ahmad, B. and, & Darmawati, M. A. and. (2018). *Metodologi Penelitian*. Gunadarma Ilmu.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *Using the balanced scorecard as a strategic management system* (No. 74; 1).
- Karyono. (2013). *Forensic Fraud*. Andi.
- Lius, D. P. (2021). *Analisis Pencatatan Persediaan Menggunakan Metode Pencatatan Perpetual (Studi Kasus Pada Minimarket Maritza Bandar Lampung)*. UIN Raden Intan Lampung.

- Nisak, S. H., Amin, M., & Mawardi, M. C. (2021). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi Terjadinya fraud pada bank btpn syariah Cabang kota malang. *E\_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 10(1).
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Canvas* (T. Clark). John Wiley & Sons, Inc.
- Singleton, T., & J, A. (2010). *Fraud Auditing and Forensic Accounting* (4th ed.). Wiley & Sons, Inc.
- Skousen, C. J., Smith, K. R., & Wright, C. J. (2009). Detecting and predicting financial statement fraud: The effectiveness of the fraud triangle and SAS No. 99. *Corporate Governance and Firm Performance Emerald Group Publishing Limited*, 13, 53–58.
- Supriadi, A., & Syam, H. (2021). Implementasi Mystery Shopping Sebagai Metode Evaluasi Pelayanan Publik Berkelanjutan. *Jurnal MODERAT*, 7(3), 1–18.
- The Institute of Internal Auditors, The American Institute Of Certified Public Accountants, & Association Of Certified Fraud Examiners. (2017). *Managing the Business Risk of Fraud: A Practical Guide*.
- Umar, H. (2013). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis*. Rajawali.
- Widoretno, A. A. (2017). *Analisis Penerapan Straegi Anti Fraud Dalam Upaya Mewujudkan Good Corporate Governance : Studi Kasus Pada PT XTZ*. Universitas Indonesia.
- Wildan, M. A. (2021). Inovasi Memantau Perilaku Fraud Tenaga Kerja Umkm Di Kota Surabaya (Studi Kasus Sabana Fried Chicken Surabaya). *Eco-Entrepreneur*, 7(2), 111–116.

---

**Copyright holder:**

Khalidah Nur Mahdi, Rambat Lupiyoadi (2022)

**First publication right:**

Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia

**This article is licensed under:**

