
Menerapkan Rasa Percaya kepada Konsumen Setiap Membeli Barang di Toko Anugrah Store

Dimas Yufi Pratama¹⁾, Mesa Namira²⁾, Mutiara Sabrina³⁾, Rumendra Fuja Monica⁴⁾, Ramdani Bayu Putra⁵⁾

^{1,2,3,4,5} Universitas Putra Indonesia YPTK Padang

Email: dimasyufripratamaa@gmail.com, mesanamiraa29@gmail.com, Mutiarasabrina52@gmail.com, Rumendrafujamonica489@gmail.com ramdanibayuputra@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari Program Kreativitas Mahasiswa adalah untuk mengetahui bagaimana rasa percaya konsumen terhadap barang yang di beli di toko Anugrah Store, untuk mengetahui bagaimana pemilik toko Anugrah Store menerapkan rasa kepercayaan dan kejujurannya, dalam menghadapi pelanggan . Dalam Program Kreativitas Mahasiswa Pendidikan Karakter, program yang kami ajukan ialah program usaha yang bernama "Anugrah Store". Anugrah Store merupakan jenis usaha yang bergerak dalam bidang penjualan baju muslim pria. Pada saat ini persaingan dalam penjualan ini banyak ditiru oleh orang lain karena banyaknya orang yang berhenti dalam pekerjaannya sehingga orang mencoba berjualan baju. Berdasarkan hasil studi atau pengamatan yang kami lakukan secara langsung di objek penelitian, maka kami menemukan beberapa permasalahan yang terjadi. Permasalahan yang sering dialami oleh suatu UMKM seperti ini tentang kejujuran, berlaku sabar, dan rasa kepercayaan penelitian dan pengembangan tersebut, itu salah satu yang menjadi fokus penelitian dari kelompok kami.

Kata Kunci: *Konsumen, Anugrah Store, UMKM*

Abstract

The purpose of the Student Creativity Program is to find out how consumers trust the goods purchased at the Anugrah Store store, to find out how Anugrah Store store owners apply their sense of trust and honesty in dealing with customers. In the Character Education Student Creativity Program, the program we propose is a business program called "Anugrah Store". Anugrah Store is a type of business that is engaged in selling men's Muslim clothes. At this time, this competition in sales is widely imitated by others because many people stop their work so people try to sell clothes. Based on the results of studies or observations that we did directly on the object of research, we found several problems that occurred. The problems that are often experienced by an MSME like this are about honesty, being patient, and a sense of trust in research and development, that is one of the research focuses of our group.

Keywords: *Consumers, Anugrah Store, MSME*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang tangguh. Salah satu UMKM yang potensial dikembangkan dan dapat menciptakan lapangan kerja masyarakat di padang adalah membuka toko baju . Dengan demikian konsumennya pun berasal dari kalangan menengah kebawah. UMKM ikut membantu

pemerintah dalam upaya pemberantasan kemiskinan melalui pembangunan perekonomian system kerakyatan. Selain itu peranan UMKM terutama sejak krisis moneter 1998 dapat dipandang sebagai katup penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja.

Pada perkembangan perekonomian suatu daerah dapat dilihat dari peningkatan perkembangan Usaha Mikro Menengah (UMKM) yang ada di daerah itu sendiri. Segala bentuk upaya pemecahan masalah atas berbagai kendala yang dihadapi UMKM dalam meningkatkan kinerjanya akan berdampak pada peningkatan kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia. Dengan potensi sumber daya manusia yang besar dan wilayah pemasaran yang luas sangat memungkinkan UMKM seperti toko baju dikembangkan sebagai salah satu UMKM yang dapat mengurangi pengangguran dan meningkatkan taraf hidup masyarakat di Sumatera Barat. Dalam suatu UMKM diperlukan laporan keuangan untuk menganalisis kinerja keuangan yang dapat memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja dan arus kas, sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam membuat keputusan-keputusan ekonomi.

Berdasarkan observasi lapang yang dilakukan oleh penulis Harimurti dan Astuti (2019), beberapa pelaku UMKM mengatakan bahwa tanpa akuntansi pun UMKM tetap berjalan lancar dan selalu memperoleh laba. Banyak pelaku UMKM merasa bahwa usaha mereka berjalan normal namun sebenarnya UMKM tersebut tidak mengalami perkembangan. Ketika mereka mendapatkan pertanyaan mengenai laba yang didapatkan setiap periode, mereka tidak bisa menunjukkan dengan nominal angka melainkan dengan aset berwujud seperti tanah, rumah, atau kendaraan. Lebih lanjut, aset tersebut didapatkan tidak hanya dengan dana usaha tetapi terkadang ditambah dengan harta pribadi.

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah sebaiknya dilakukan dari berbagai sisi, baik itu peningkatan pada system informasi akuntansi dan pemaksimalan hasil pengambilan keputusan jangka panjang mengenai aset tetap harus difikirkan secara matang karena ini akan berdampak pada kelanjutan usaha UMKM tersebut. Dalam bidang UMKM, pengetahuan akuntansi yang dimiliki oleh pemilik Usaha Kecil Menengah akan banyak memberikan manfaat dalam penggunaan informasi akuntansi.

Pengembangan UMKM menjadi sangat relevan dilakukan daerah- daerah di Indonesia mengingat struktur usaha yang berkembang selama ini bertumpu pada keberadaan industri kecil, rumah tangga, dan menengah. Meskipun dengan kondisi yang memprihatinkan, baik dari segi nilai tambah maupun dari keuntungan yang diperoleh terkait pengembangan usaha (Wardhani dan Altin, 2018). Kota Padang merupakan daerah yang strategis ditinjau dari segi geografisnya, terutama kaitannya dengan wisata dan kuliner.

Anugrah Store merupakan jenis usaha yang bergerak dalam bidang penjualan baju muslim pria. Pada saat ini persaingan dalam penjualan ini banyak dilakukan oleh orang lain dikarenakan banyaknya orang yang pengangguran. Berdasarkan hasil studi atau pengamatan yang kami lakukan secara langsung di objek penelitian, maka kami menemukan beberapa

permasalahan yang terjadi. Permasalahan yang sering dialami oleh suatu umkm seperti ini bagaimana penerepan nya dalam 12 prinsip UPI “yptk”, tersebut,itu salah satu yang menjadi fokus penelitian dari kelompok kami. Dengan permasalahan tersebut, maka kami mengangkat penelitian dengan judul **“MENERAPKAN RASA PERCAYA KEPADA KONSUMEN SETIAP MEMBELI BARANG DI TOKO ANUGRAH STORE”**

Menurut Bahri (2016) akuntansi merupakan suatu seni pada suatu transaksi yang telah terjadi dengan cara mencatat, mengikhtisar, menggolong dan pelaporan aktivitas yang mengidentifikasi pencatatan akuntansi dan melakukan komunikasi mengenai kegiatan ekonomi yang signifikan sebuah perusahaan.

Akuntansi adalah pengukuran, penjabaran atau pemberian kepastian mengenai informasi yang akan membantu manajer, investor, otoritas pajak, dan pembuata keputusan lain untuk membuat alokasi sumber daya keputusan di dalam perusahaan organisasi non-profit dan lembaga pemerintahan.

Sebagai sarana informasi keuangan : sebuah proses akuntansi akan memrikan informasi keuangan bagi pihak-pihak yang memerlukannya, baik itu pihak internal maupun eksternal. Informasi akuntansi keuangan tersebut dapat dijadikan dasar dalam mengambil keputusan manajerial. sebagai bahan evaluasi keuangan : dengan adanya informasi keuangan melalui akuntansi, maka seseorang atau perusahaan dapat menhetahui apa yang perlu dilakukan di masa mendatang. sebagai alat kontrol dan bukti keuangan : pencatatan keuangan yang dilakukan dengan baik akan membantu kita dalammempertanggungjawabkan keuangan tanpa menebak-nebak pengeluaran. sebagai alat untuk mengelola keuangan pencatatan keuangan akan sangat membantu setiap pihak dalam mengelola keuangannya. Anugrah Store adalah nama dari toko pakaian muslim pria yang dimana terdapat baju muslim pria yang dalam,koko, parfum dari mekah,baju anak anak, peci dll.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode analisis kualitatif yang digunakan untuk menyelidiki dan mencari informasi tentang variable-variabel yang mengetahui faktor internal dan eksternal. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT, yaitu mengidentifikasi secara sistematis berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Pada analisis ini didasarkan pada ilmu pengetahuan yang memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan strategis selalu dikaitkan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan UMKM. Adapun lokasi pelaksanaan yaitu di simpang andalas jalan ke uin kota padang. Dalam pelaksanaan kegiatan, metode dan langkah yang dilakukan akan dijelaskan sebagai berikut :

1. Melakukan tahap persiapan yang akan dilakukan oleh anggota kelompok(tim).
2. Pembentukan tim (memiliki tugas masing-masing) dan memilih Tema untuk kebijakan-kebijakan penting terkait dalam bentuk kegiatan yang di akandiselenggarakan.
3. Melakukan survey lokasi dengan cara mendatangi langsung tempat atau lokasi kegiatan. Dan menemukan permasalahan. Kegiatan ini diakhiri dengan membuat kerja sama berupa pengagendaan jadwal kegiatan PKL.
4. Melakukan pendata dengan baik dan benar oleh seluruh peserta kegiatan dan seluruh

fasilitas yang digunakan selama kegiatan. Sehingga semua yang dikerjakan selesai.

5. Terakhir Merealisasikan seluruh agenda diatas secara tertulis dalam naskah proposal kegiatan PKL. Dan diserahkan sesuai dengan arahan dan prosedur yang telah ditentukan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.3 Analisis Swot

3.3.1 Faktor Internal

Strength (Kekuatan)

- a. Keunggulan Produk:

Kami mengangkat produk dan yang baru yang inovatif dimana produk yang sudah ada kami berikan kreatifitas dan dalam penjualannya dilakukan pada pagi hari.

- b. Harga bersahabat

Untuk harga pakaian disesuaikan dengan kualitas pakaian dan bisa digapai oleh konsumen.

- c. Berbagai macam merek dan model pakaian

Untuk merek pakaian kami memiliki

Weakness (Kelemahan)

- a. Belum memiliki cukup pengalaman

Pengalaman untuk memulai usaha masih sangat minim dan merupakan pokok masalah yang harus diatasi.

- b. Minim nya dana

Dikarenakan usaha ini merupakan usaha yang baru dimulai sehingga dalam permodalan tidak dapat semaksimal mungkin, akan tetapi dapat diatasi seiring berjalannya waktu.

- c. Daya tahan produk

Baju Muslim Anugrah Store daya tahannya tidak sampai hingga satu hari sehingga penjualannya harus sehabis pembuatannya.

3.3.2 Faktor Eksternal

- a. Banyak konsumen

Produk ini ditujukan pada semua golongan dan tingkat umur sehingga konsumen produk ini adalah seluruh lapisan masyarakat. Terlebih penjualan dilakukan pada konsumen secara langsung dimana jumlahnya sangatlah banyak.

- b. Pemasaran

Untuk pemasaran produk ini bisa terbilang cukup mudah.

Threat (Ancaman)

- c. Keacuhan konsumen

Dikarenakan produk mie padeh yang kami buat adalah inovasi yang kami lakukan dari produk yang sudah ada, maka terkadang ada sebagian konsumen yang tidak menyukai produk yang baru karena dirasa aneh dan karena sudah terbiasa dengan produk sebelumnya.

- d. Munculnya pesaing



DAFTAR PUSTAKA

- Akuntansi Aset Tetap Dalam Penyusunan Neraca Pada Pemerintahan Kabupaten Madiun. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*. 6(2), 153.
- Pinontoan, R. F., Pangemanan, S. S., & Runtu, T. (2020). Penerapan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan manajemen pada UMKM Gilingan Padi Mekar Sari Desa Kosio Kecamatan Dumoga Tengah. *Indonesia Accounting Journal*, 2(1), 30. <https://doi.org/10.32400/iaj.27488>
- Wibowo, H. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi Pada Batik Di Jeng Solo), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29 (1): 59-66. Jumlah pengguna internet di Indonesia tembus 171 Juta Jiwa, Kompas.com
- Geoffrey Scott, D. A. R. C. M. (2013). Sustainability Accounting, Management and Policy Journal. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 4(3), 264–284