

ANALISIS NON-VALUE ADDED ACTIVITY GUNA MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN DAN AKUNTANSI PADA CV CAHAYA MAJU PRATAMA

Susanto Salim¹, Marcelina Estefany² & Frans Tegas³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: susantos@fe.untar.ac.id

²Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: celinestefany11@gmail.com

³Program Studi Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: franstegas@gmail.com

ABSTRACT

CV Cahaya Maju Pratama is a trading company that sells technical goods such as machines and tools (hardware). The initial problems we found in the preliminary survey were declining in profit and cash flow, increasing operational costs, the company's operational procedures were too bureaucratic and hampered the company's operational speed. The approach or methodology that we use is to be able to provide the right solution is by conducting visits and observations to the company, conducting interviews with key personnel & staff and after that providing training and guidance to resolve problems that arise. Based on the analysis and results of visits to the company, we identified that the source of the problems that occurred was because there were many activities or activities carried out by the company which did not actually provide added value to the company and lack of internal control. For this reason, we propose a solution, by providing 3-4 training sessions to all company staff regarding what non-value added activities are and how to identify and eliminate these non-value added activities in the company's day to day operations. After the training, we will also provide assistance to the company to implement all training material in the company's operational activities. We believe that with this training and implementation assistance the company will gain many benefits, such as reducing or eliminating activities that do not add value and enhance internal control which will ultimately improve the company's financial and accounting performance.

Keywords: *Non Value Added Activity, Financial & Accounting Performance*

ABSTRAK

CV Cahaya Maju Pratama merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai macam barang teknik seperti mesin dan *tools (hardware)*. Permasalahan yang ditemukan pada saat kami melakukan survei pendahuluan adalah profitabilitas dan arus kas perusahaan mulai menurun, kenaikan biaya operasional, prosedur operasional perusahaan yang terlalu birokrasi dan menghambat kecepatan operasional perusahaan, Pendekatan atau metodologi yang kami gunakan untuk dapat memberikan solusi yang tepat adalah dengan melakukan kunjungan dan observasi ke perusahaan, melakukan tanya jawab dengan staf terkait dan setelah itu memberikan pelatihan dan bimbingan untuk menyelesaikan masalah yang timbul. Berdasarkan analisis dan hasil kunjungan ke perusahaan, kami dapat mengidentifikasi bahwa sumber permasalahan yang terjadi karena ada banyaknya kegiatan atau aktivitas yang dilakukan perusahaan yang tidak memberikan nilai tambah bagi perusahaan dan juga lemahnya pengendalian internal yang ada. Untuk itu kami memberikan usulan solusi yaitu kami akan memberikan pelatihan sebanyak 3-4 pertemuan kepada seluruh staf perusahaan mengenai apa itu aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (*non value added activities*) dan bagaimana cara untuk mengidentifikasi dan menghilangkan kegiatan *non value added* ini di dalam kegiatan operasional perusahaan. Setelah pelatihan kami juga akan memberikan pendampingan kepada perusahaan untuk mengimplementasikan semua materi pelatihan di dalam kegiatan operasional perusahaan. Kami yakin dengan pelatihan dan bantuan implementasi ini perusahaan akan banyak memperoleh manfaat yaitu akan berkurang atau hilangnya kegiatan yang tidak memberi nilai tambah dan adanya sistem pengendalian internal yang memadai yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja keuangan dan akuntansi perusahaan.

Kata kunci: Aktivitas tidak bernilai tambah, Kinerja Keuangan & Akuntansi

1. PENDAHULUAN

CV Cahaya merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai macam barang teknik seperti mesin dan *tools (hardware)*. Sejarah CV Cahaya dimulai pada tahun 2016 dimana CV Cahaya mulai merintis outlet pertamanya yang menjual perkakas dan mesin di pusat

penjualan perkakas dan mesin di Jakarta Barat yaitu di daerah glodok jaya. Pada awalnya outlet ini hanya menjual berbagai jenis perkakas dan mesin kecil seperti mesin bor, mesin gerinda, mesin gergaji, genset untuk rumah, mesin potong, dan mesin lainnya. Saat ini mitra mulai merambah ke bisnis mesin yang lebih besar dan kompleks. Pendiri CV Cahaya adalah Bapak Andre Santoso merupakan alumni dari Fakultas Teknik Mesin Universitas Trisakti. Awal karir Bapak Andre dimulai dengan bekerja sebagai staf *mechanical electrical* di suatu group perusahaan otomotif besar di Indonesia. Setelah berkarir selama kurang lebih 10 tahunan, beliau merasa bosan bekerja di perusahaan dan mulai mencoba untuk merintis usaha mandiri dengan membuka outlet barang-barang teknik di daerah glodok jaya.

Pada saat didirikan, outlet ini memiliki 2 orang staf yang bertugas menjalankan semua kegiatan operasional toko seperti mencari dan pelanggan, melayani keluhan pelanggan, dan kegiatan operasional lainnya. Untuk urusan administrasi dan keuangan seperti pembuatan invoice, penagihan, penerimaan uang langsung ditangani oleh Pemilik. Dikarenakan pelayanan yang sangat baik terhadap pelanggan dan kejujuran pemilik dalam bisnis membuat toko ini berkembang cukup pesat. Melihat kondisi ini, pemilik mempunyai keyakinan yang kuat bahwa bisnis ini akan berkembang dan memiliki prospek yang cerah.

Dengan perkembangan ini, pemilik mulai menyadari bahwa toko yang ada saat ini yang terletak di glodok jaya itu sudah terlalu kecil dan tidak memadai lagi untuk melayani permintaan pelanggan yang semakin banyak dan juga semakin banyaknya variasi produk yang dijual. Untuk merespon perkembangan ini, mitra mulai mencoba untuk membuka 4 outlet lagi yang terletak di Jakarta dan Cikarang. Sejak tahun 2018, Pak Andre mulai mengembangkan bisnis ini dengan mulai memindahkan kantor pusatnya dari daerah glodok jaya ke daerah Cakung tepatnya di Jalan Raya Bekasi Km 17. Pertimbangan untuk memindahkan kantor pusat ke daerah ini adalah karena daerah ini letaknya sangat strategis dan juga harga tanah dan properti di daerah ini juga masih cukup murah dibandingkan dengan harga tanah dan properti di Jakarta.

Untuk mengantisipasi perkembangan bisnis dan agar supaya dapat melayani pelanggan yang berbentuk perusahaan maka status hukum usaha toko ini juga ditingkatkan dari yang status hukumnya adalah Usaha Dagang (UD) menjadi CV dengan nama CV Cahaya Maju Pratama. Saat ini CV Cahaya sudah memiliki lebih dari 40 orang karyawan dan 5 toko atau outlet yang menjual alat-alat teknik dengan nama toko "Sinar Teknik". Lokasi toko pertama yang berada di daerah glodok jaya tetap dipertahankan dan juga dibuka lagi toko di sekitar pasar HWI lindeteves, pasar kenari mas dan juga cikarang-bekasi. Jenis mesin dan tool yang dijual oleh CV Cahaya Maju Pratama juga sudah sangat beragam dan lengkap. Hal ini membuat pelanggan dapat mencari semua mesin yang diperlukan di satu tempat (*one stop shopping*). Pelanggan senang berbelanja di outlet atau toko ini karena sangat lengkap dan harga yang bersaing atau bahkan dapat dikatakan lebih murah dibandingkan pesaing.

Saat ini Bapak Andre berencana untuk membuka beberapa cabang atau toko lagi di daerah Depok, Bekasi dan Tangerang. Namun beliau khawatir karena beliau merasa mulai tidak dapat melakukan pengendalian atas kegiatan operasional dan keuangan perusahaan karena mulai banyaknya cabang yang dibuka. Selain itu beliau juga merasa saat ini profitabilitas dan juga arus kas perusahaan mulai menurun. Margin laba per toko dirasakan mulai menurun dan beban operasional perusahaan terus meningkat. Beliau merasa sudah mulai kehilangan kendali atas kegiatan operasional perusahaan. Beliau juga merasa saat ini banyak sekali prosedur atau aktivitas perusahaan yang dirasakan terlalu birokrasi dan menghambat kecepatan operasional perusahaan. Mulai timbul juga suara-suara dari pelanggan yang

menginformasikan kepada Bapak Andre bahwa pengiriman barang saat ini sering terlambat, proses administrasi lambat, Pelanggan menerima barang yang tidak sesuai sehingga di retur. Hal-hal ini sangat mengganggu pikiran bapak Andre dan sangat mengganggu kegiatan operasional perusahaan dan juga kegiatan di toko.

Masalah lain yang dirasakan adalah kenaikan beban pokok penjualan dan biaya operasional di setiap toko. Bapak Andre berpikir mungkin hal ini disebabkan karena tidak ada suatu sistem yang dapat mengendalikan biaya dan ketidaksadaran karyawan toko atas biaya operasional toko. Hal ini diperparah dengan tidak pernah dilakukan suatu review atau evaluasi terhadap semua aktivitas operasional dan keuangan yang ada di perusahaan untuk melihat apakah terdapat aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Dalam banyak kasus hal ini merupakan penyumbang terbesar turunnya laba perusahaan dan naiknya beban operasional perusahaan. Tidak adanya review ini menyebabkan sebenarnya perusahaan tidak dapat mengetahui dengan pasti apakah kinerja operasional dan keuangan perusahaan membaik atau memburuk.

Menurut Blocher (2019) Aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah akan menimbulkan biaya yang tidak memberikan nilai tambah dan pada akhirnya akan membuat laba perusahaan menurun dan meningkatkan biaya operasional perusahaan. Hal ini memberikan pemahaman bahwa penting bagi suatu perusahaan untuk melakukan analisis apakah di perusahaan terdapat aktivitas-aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah. Aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah ini harus diminimalkan atau bahkan jika memungkinkan dieliminasi. Mengingat sangat pentingnya masalah ini dan hal ini dirasakan sangat relevan dengan perusahaannya maka Bapak Andre meminta bantuan tim PKM dari Universitas Tarumanagara untuk mencoba mencari penyebab semua masalah ini dan jika memungkinkan untuk melakukan analisis terhadap aktivitas yang ada di perusahaan dan toko yang ada.

Berdasarkan hasil kunjungan lapangan, survei dan wawancara secara langsung kepada pemilik dan juga staf inti perusahaan, terdapat beberapa masalah yang dapat diidentifikasi. Masalah tersebut adalah:

1. Banyak terdapat kegiatan yang bersifat tidak memberikan nilai tambah yang tetap dilakukan perusahaan. Menurut Pratama (2017) aktivitas yang tidak bernilai tambah seringkali timbul di perusahaan tanpa disadari oleh perusahaan dan dapat mengganggu perusahaan dalam menghasilkan laba Hal ini memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap naiknya beban pokok dan operasional perusahaan yang pada akhirnya akan membuat laba dan kinerja perusahaan menurun. Misalkan terjadi perpindahan barang antar toko yang menimbulkan beban tambahan yang harus ditanggung perusahaan.
2. Belum adanya suatu kebijakan dan prosedur baku atas transaksi bisnis pokok yang terjadi sehingga menimbulkan ketidakseragaman prosedur antar toko dan dapat menimbulkan beban yang berbeda di tiap toko untuk menjalankan transaksi yang sama. Hal ini menimbulkan kerancuan dan ketidakseragaman pelayanan kepada pelanggan. Menurut Okaily (2020) suatu sistem informasi akuntansi yang baik akan menghasilkan keseragaman dan efisiensi kegiatan operasional suatu perusahaan.
3. Lemahnya pengendalian internal yang ada di perusahaan dan toko sehingga berakibat terdapat aset yang hilang, piutang yang terlambat ditagih, laporan keuangan dan operasional yang tidak akurat. Hal-hal seperti ini akan mengganggu kinerja perusahaan baik dilihat dari sisi operasional maupun keuangan dan akuntansi.

Berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik dan beberapa karyawan inti, perusahaan menyadari adanya masalah-masalah di atas dan perusahaan menghendaki agar hal ini dapat segera diperbaiki. Perusahaan berkomitmen untuk menjalankan program pengurangan atau penghapusan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan juga menerapkan sistem pengendalian internal yang memadai agar kinerja keuangan dan akuntansi perusahaan meningkat. Kami juga melakukan berdiskusi secara intensif dengan manajemen agar manajemen memiliki kesadaran dan keinginan yang kuat untuk memperbaiki diri dan juga memahami apa inti permasalahan yang dihadapi perusahaan dan dimana titik masalahnya yang paling krusial dan rawan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi yang dihadapi oleh mitra, maka Kami tim PKM dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara menawarkan solusi yaitu memberikan pelatihan mengenai bagaimana cara untuk mengidentifikasi aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah yang umumnya ada pada perusahaan dan juga bagaimana menyusun suatu sistem pengendalian internal yang baik serta teknik-teknik yang dapat dipakai untuk mengimplementasikan sistem pengendalian internal yang baik dan benar. Metode yang kami gunakan adalah:

1. Pertama-tama kami memberikan pemahaman yang mendalam kepada pemilik dan semua karyawan perusahaan dalam bentuk pelatihan mengenai apa yang dimaksud dengan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan bagaimana cara untuk mengidentifikasi kegiatan ini. Kami menggunakan pendekatan teori dan praktis pada tahap ini. Kami menjelaskan secara konsep teori apa yang dimaksud dengan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan mengapa kegiatan tersebut biasanya timbul dalam kegiatan perusahaan. Kami juga menjelaskan bagaimana praktek yang biasa dilakukan oleh perusahaan untuk menekan dan menghilangkan aktivitas ini karena sebenarnya aktivitas ini tidak memberikan kontribusi positif untuk perusahaan dan malah memberikan kontribusi negatif untuk kinerja perusahaan. Menurut Thabrani (2020) aktivitas yang tidak bernilai tambah banyak ditemukan dalam proses perpindahan barang (*material/inventory movement*), dan proses pergudangan di dalam suatu perusahaan.
2. Selanjutnya kami juga memberikan pemahaman yang cukup mendalam kepada perusahaan mengenai pentingnya suatu sistem pengendalian internal yang memadai di dalam suatu organisasi. Tanpa adanya suatu pengendalian internal yang memadai maka keberadaan aset perusahaan akan tidak terjamin dan juga laporan keuangan yang dihasilkan tidak akurat. Menurut Maharani (2015) internal control merupakan sarana yang dapat digunakan perusahaan untuk mencegah terjadi fraud yang merupakan resiko bawaan yang ada di setiap perusahaan.
3. Selanjutnya kami tim PKM akan memberikan bantuan pendampingan dan bimbingan kepada mitra bagaimana cara yang paling efektif dan efisien untuk mengimplementasikan semua materi yang telah dijelaskan dan dipaparkan dalam pelatihan. Pendampingan kami lakukan dengan cara melakukan kunjungan ke perusahaan secara intensif dan memantau kemajuan program implementasi yang telah kami susun dan sepakati.

Untuk pelaksanaan pelatihan, mitra akan menyediakan tempat dan memberikan jadwal untuk disesuaikan dengan jadwal mitra dan jadwal kami. Selain itu, kami juga meminta mitra untuk menentukan siapa saja dan berapa jumlah staf mitra yang akan mengikuti pelatihan berdasarkan jadwal yang telah disepakati bersama. Kami juga meminta mitra untuk memberitahukan kepada para staf yang akan mengikuti pelatihan mengenai pentingnya

pelatihan ini dan komitmen penuh dari mereka untuk mengikuti pelatihan ini sampai selesai dan bersedia untuk menjalankan apa yang diminta dalam pelatihan. Kami berharap dengan adanya partisipasi dan dukungan penuh dari mitra, maka program ini dapat berhasil dan kelemahan dari mitra dapat diatasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil survei, interview, observasi dan juga diskusi yang intensif dengan manajemen dan karyawan inti mitra, kami memperoleh suatu kesepakatan dan komitmen dari mitra untuk mencoba menjalankan bersama-sama semua rekomendasi yang kami berikan. Berikut adalah beberapa masalah utama dan rekomendasi yang telah kami berikan kepada mitra untuk mengatasi masalah yang terjadi :

1. Pada saat kami melakukan observasi di lapangan, kami banyak menemukan aktivitas yang sepemahaman kami tidak memberikan nilai tambah apapun kepada perusahaan tetapi tetap terjadi di perusahaan. Beberapa aktivitas yang kami temukan adalah seringnya terjadi mutasi atau perpindahan barang antar toko dengan toko lain maupun dengan gudang. Setelah kami telusuri mengapa hal ini terjadi kami menemukan bahwa hal ini sering terjadi karena di setiap toko yang ada tidak memiliki sistem perencanaan stok yang baik sehingga barang sering kekurangan di toko yang satu dan juga sering berlebih di toko yang lain. Hal ini mengakibatkan perusahaan harus melakukan transfer barang antar satu toko dengan toko lainnya dimana hal ini menyebabkan timbulnya biaya yang seharusnya tidak terjadi. Hal ini mengakibatkan biaya operasional perusahaan menjadi tinggi dan pada akhirnya mengurangi laba perusahaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Kutika (Kutika, 2018) Aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah banyak timbul di perusahaan dan seringkali hal ini tidak disadari oleh perusahaan bahwa hal ini akan menurunkan kinerja perusahaan. Selain aktivitas ini banyak juga kami temukan aktivitas lain yang tidak bernilai tambah yang pada ujungnya akan menimbulkan naiknya beban operasional perusahaan seperti biaya pengecekan barang saat mau dipindahkan, biaya pengiriman barang yang tidak sesuai pesanan ke pelanggan sehingga harus dikirim ulang. Untuk mengatasi masalah ini kami mengusulkan kepada perusahaan agar perusahaan dapat membuat bagan arus kerja untuk semua aktivitas utama perusahaan dan mulai melakukan identifikasi dan evaluasi untuk melihat apakah proses kerja yang dilakukan sudah tepat sasaran dan tepat cara. Dari sini kami juga akan membantu mitra untuk mengidentifikasi mana aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah dan bagaimana strategi atau cara untuk mengeliminasi kegiatan tersebut. Beberapa aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah telah berhasil kami kurangi dan eliminasi antara lain menurunnya kegiatan transfer barang antar toko atau gudang, turunnnya aktivitas salah kirim ke pelanggan, meningkatnya ketepatan waktu pengiriman ke pelanggan karena kegiatan pengiriman saat ini sudah lebih efisien.
2. Untuk masalah belum adanya kebijakan dan prosedur yang baku untuk transaksi bisnis pokok juga merupakan masalah yang terjadi di mitra kami ini. Kami menemukan hampir semua transaksi bisnis yang terjadi pada mitra kami ini tidak memiliki kebijakan dan prosedur yang baku sehingga untuk transaksi bisnis yang sama seperti proses persetujuan kredit pelanggan dilakukan dengan cara yang tidak seragam dan berbeda-beda. Hal ini menimbulkan kerancuan bagi karyawan perusahaan dan dapat meningkatkan resiko piutang yang tidak tertagih. Menurut penelitian Thabrani (2020), kebijakan dan prosedur yang jelas dapat mengurangi kegiatan yang tidak bernilai tambah dan meningkatkan efisiensi organisasi. Salah satu temuan yang ditemukan adalah proses persetujuan piutang pelanggan berbeda antar satu pelanggan dan lainnya dan biasanya diputuskan langsung oleh pemilik yaitu Bpk

Andre tanpa dasar yang memadai dan hanya berdasarkan unsur kepercayaan kepada pelanggan tertentu. Untuk mengatasi masalah ini kami mengusulkan dibuatkan suatu kebijakan dan prosedur baku untuk semua transaksi bisnis yang ada di perusahaan agar terdapat keseragaman dalam menjalankan kebijakan dan prosedur yang ada oleh siapapun orangnya. Beberapa kebijakan dan prosedur yang telah dihasilkan sampai saat ini adalah kebijakan dan prosedur penagihan, kebijakan dan prosedur pembelian aset dan seleksi pemasok, kebijakan dan prosedur penerimaan dan pengeluaran uang. Saat ini manajemen mitra mulai merasakan betapa pentingnya kebijakan dan prosedur yang baku yang harus ada dalam perusahaan karena sejak mulai diterapkannya hal ini kegiatan operasional perusahaan sudah mulai berjalan lancar dan mulai dapat berjalan sendiri sesuai sistem dan prosedur yang ada. Menurut Atkinson (2018) suatu perusahaan yang telah menerapkan sistem, kebijakan dan prosedur yang baku akan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja yang cukup signifikan.

3. Masalah ketiga yang juga merupakan masalah yang sangat penting adalah lemahnya pengendalian internal yang ada di perusahaan. Jika kami telusuri penyebab utama hal ini adalah karena pemilik tidak paham mengenai pentingnya pengendalian internal di dalam suatu perusahaan. Jika di dalam suatu perusahaan telah tercipta suatu pengendalian internal yang memadai akan memberikan efek positif bagi organisasi antara lain semua aktivitas yang tidak memberi nilai tambah akan tereliminasi, aset perusahaan dalam hal ini adalah piutang usaha akan terkendali dan dapat ditagih tepat waktu. Hal ini akan memperbaiki kinerja keuangan dan akuntansi mitra. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Maharani (2015) yang menekankan pentingnya pengendalian internal dalam suatu perusahaan agar keamanan bagi aset perusahaan dan meningkatkan efisiensi perusahaan. Untuk mengatasi masalah ini kami mengusulkan akan dievaluasi kembali semua prosedur dan pengendalian internal yang telah ada dan akan diperbaiki dan diperkuat jika ditemukan adanya kelemahan terutama dalam hal penagihan piutang dan manajemen arus kas perusahaan.

Berdasarkan hasil observasi serta diskusi yang mendalam dan intens maka kami tim PKM membuat suatu kerangka kerja dan jadwal untuk melakukan semua perbaikan yang diperlukan. Kerangka kerja dan jadwal yang kami usulkan telah disetujui oleh pihak mitra dan mereka berkomitmen untuk bekerja sama dengan kami untuk secara sungguh-sungguh menjalankan usulan yang kami berikan. Kami berkeyakinan bahwa sebagian besar masalah yang timbul saat ini pada mitra kami dapat diselesaikan dengan baik jika terdapat dukungan penuh dari manajemen mitra dan juga seluruh staf mitra. Kami yakin bahwa dengan mengurangi atau menghilangkan aktivitas yang tidak bernilai tambah yang ada pada mitra dan memperbaiki pengendalian internal mitra akan memberikan dampak positif yang besar bagi mitra di dalam meningkatkan kinerja keuangan dan akuntansi mitra.

Sebelum memberikan pelatihan, kami juga mengadakan sosialisasi terlebih dahulu ke mitra akan kegiatan dan program kerja yang akan kami lakukan. Hal ini bertujuan agar staf mitra memahami dengan jelas apa tujuan dari program ini dan apa keuntungan bagi mereka jika mereka berkomitmen untuk menjalankan program perbaikan ini bersama-sama. Setelah mengadakan sosialisasi, kami menyusun materi yang akan diberikan kepada peserta pelatihan dan mempersiapkan semua perlengkapan yang dibutuhkan agar program pelatihan dan implementasi bisa berjalan lancar dan sukses.

Pelatihan dilakukan sebanyak empat kali. Pada pelatihan hari pertama, kami menjelaskan mengenai teori atau konsep yang terkait dengan aktivitas yang tidak bernilai tambah dan contoh-contoh yang ada di perusahaan mitra. Pelatihan kedua kami memberikan pelatihan

mengenai teori dan konsep pengendalian internal dan prosedur yang relevan dengan aktivitas mitra. Untuk pelatihan ketiga dan keempat kami menjelaskan mengenai program kerja dan rencana untuk implementasi dari kegiatan mengidentifikasi dan menghilangkan kegiatan yang tidak memberikan nilai tambah dan juga implementasi dari pengendalian internal yang telah kami rancang.

Gambar. 1

Dokumentasi Pelatihan



4. KESIMPULAN DAN SARAN

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah agar mitra kami CV Cahaya Maju Pratama dapat memperbaiki kinerja keuangan dan akuntansi mereka yang selama ini kurang baik. Dari survei, observasi dan proses diskusi yang cukup panjang diketahui bahwa mitra memiliki masalah utama yang terkait dengan banyaknya aktivitas yang dilakukan oleh mitra yang sebenarnya tidak memberikan nilai tambah atau kontribusi positif untuk mitra. Selain itu juga kurangnya pengendalian internal yang memadai yang mengakibatkan arus kas mitra terganggu dan ini sangat mengganggu kinerja keuangan mitra. Dengan diadakannya pelatihan dan implementasi pelatihan ini diperoleh hasil yang positif bahwa kinerja keuangan mitra secara perlahan lahan mulai membaik. Hal ini dapat diketahui dari kinerja mitra pada Bulan Agustus yang sudah menunjukkan perbaikan arus kas dan juga meningkatnya tingkat ketertagihan piutang Bulan Agustus.

Setelah mengikuti pelatihan diharapkan perusahaan dapat secara berkesinambungan memperbaiki dan meningkatkan kinerja keuangan dan akuntansi perusahaan. Kami mengusulkan agar dibentuk satu tim manajemen di perusahaan yang dapat secara terus menerus memantau implementasi dari semua kegiatan perbaikan yang telah dilakukan. Hal ini bertujuan agar jangan sampai hasil kemajuan yang telah diperoleh sampai saat ini tidak terjaga dan kembali mundur. Dengan terlihatnya perbaikan kinerja yang dihasilkan ini, mitra juga berharap dan mengusulkan agar tim PKM dari FEB Universitas Tarumanagara ini dapat mengusulkan program pelatihan keuangan dan akuntansi lainnya seperti cara penyusunan sistem costing yang baik dan benar, cara melakukan audit internal untuk perusahaan, cara menyusun Sistem dan Prosedur akuntansi yang berbasis pengendalian internal dan lainnya yang kiranya dapat membantu masalah yang ada di perusahaan.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pelatihan yang kami lakukan, yaitu: Rektor Universitas Tarumanagara, Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, CV Cahaya Maju Pratama, serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

REFERENSI

- Atkinson, A. A., Kaplan, R. S., Matsumura, E. M., & Young, S. M. (2018). *Management Accounting: Information for Decision Making and Strategy Execution* (8th ed.). Pearson.
- Al Okaily, A., Al-Okaily, M., & Shiyab, F. (2020). *Accounting Information System Effectiveness From An Organizational Perspective*. *Management Science Journal*, 3991-4000.
- Blocher, E. J., & Stout, D. E. (2019). *Cost Management* (8th ed.). McGraw Hill.
- Azelya, I., & Thabrani, G. (2020). *Analisis Pengurangan Non-Value Added Activities dengan Metode Lean Six Sigma*. *Jurnal Kajian Manajemen dan Wirausaha*, 2(2), 63-73.
- Maharani, F. L., DS, S. P., & W, S. M. (2015). *Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Kinerja Karyawan pada Divisi Pelayanan Medis di Rumah Sakit Jember Klinik*. *Jurnal Akuntansi Universitas Jember*, 13(2), 57–69.
- Pratama, P. C., Isharijadi, I., & Murwani, J. (2017). *Analisis Penggunaan Metode Activity Based Management Guna Menghilangkan Non-Value Added Activity Untuk Efisiensi Biaya*. *Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi*, 5(1), 681-692.
- Kutika, R. F. (2018). *Analisis Non-Value Added Activity Melalui Penerapan Activity Based Management Untuk Meningkatkan Efisiensi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Cabang Bitung**. **Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 2(2), 402-411.