

## Pengaruh Kualitas Pelayanan Akuntansi Terhadap Keuasan Pelanggan UMKM Bismatik

**David Chandrawan, Tuti Achyani, Yanti Apriyaningsih, Sindi Permatasari**

Program Studi Akuntansi, Politeknik Bina Madani

David Chandrawan, [davidchandrawan@poltekbima.ac.id](mailto:davidchandrawan@poltekbima.ac.id), Kabupaten Bekasi, Indonesia

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi pengaruh kualitas pelayanan akuntansi terhadap tingkat kepuasan pelanggan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Bismatik. Kualitas pelayanan akuntansi diukur melalui aspek-aspek seperti keandalan, responsivitas, jaminan, empati, dan bukti fisik yang disediakan oleh penyedia akuntansi. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarikan kepada pelanggan UMKM Bismatik yang menggunakan jasa akuntansi. Metode analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pelayanan akuntansi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan UMKM di Bismatik. Variabel-variabel seperti keandalan layanan, responsivitas terhadap permintaan pelanggan, jaminan terhadap kualitas layanan, empati terhadap kebutuhan pelanggan, dan bukti fisik dari layanan yang diberikan secara bersama-sama memberikan kontribusi positif terhadap tingkat kepuasan pelanggan. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya penyedia jasa akuntansi dalam memperhatikan aspek-aspek kualitas pelayanan mereka untuk mempertahankan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi UMKM di Bismatik dan penyedia akuntansi tentang pentingnya memperhatikan kualitas pelayanan akuntansi dalam upaya mempertahankan pelanggan dan meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan.

**Kata kunci:** UMKM, Akuntansi, Kualitas Pelayanan, dan Batik

**Abstract.** This research aims to investigate the influence of accounting service quality on the level of customer satisfaction in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Bismatic. The quality of accounting services is measured through aspects such as reliability, responsiveness, assurance, empathy, and physical evidence provided by the accounting provider. Data was collected through a questionnaire distributed to Bismatic MSME customers who use accounting services. The multiple linear regression analysis method was used to test this research. The research results show that the quality of accounting services has a significant influence on MSME customer satisfaction in Bismatic. Variables such as service reliability, responsiveness to customer requests, assurance of service quality, empathy for customer needs, and physical evidence of the services provided together make a positive contribution to the level of customer satisfaction. These findings underscore the importance of accounting service providers in paying attention to aspects of their service quality to maintain and increase customer satisfaction. This research provides valuable insight for MSMEs in Bismatic and accounting providers about the importance of paying attention to the quality of accounting services in an effort to retain customers and improve overall business performance.

**Keywords:** MSMEs, Accounting, Service Quality, and Batik

## Pendahuluan

Baju batik adalah sebuah pakaian tradisional Indonesia yang dikenal dengan motif dan warna khasnya. Ini merupakan salah satu dari sekian banyak ragam kekayaan bangsa yang perlu dilestarikan dan dijaga kualitasnya. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) batik diharapkan mampu membangkitkan semangat nasionalisme, dengan demikian upaya pelestarian batik harus selalu dilakukan.

Salah satu bentuk pelestarian batik yaitu dengan berbagai macam kalangan memakai batik. Mulai dari orang tua, dewasa, remaja, maupun anak semua memakai batik. Sebuah brand dan strategi pemasaran sangat penting dalam membangun identitas dan kredibilitas. Meningkatkan visibilitas dan awareness; menaikkan penjualan dan keuntungan; serta mendorong inovasi dan pertumbuhan.

Masalah yang dihadapi sekarang yaitu penjual masih mengandalkan dari apa yang sudah dikirim dari perusahaan jasa yang ada di Pekalongan dan belum memiliki logo atau brand. Strategi pemasaran yang masih menggunakan cara tradisional berpengaruh pada kurangnya penetrasi pasar yang menyebabkan daya saing dan penjualan mengalami penurunan.

Tujuan penelitian ini untuk mengenalkan produk batik khas Pekalongan dengan nama atau brand BISMATIK kepada masyarakat terutama disekitar Bekasi dan menjangkau pasar yang lebih luas. Membangun strategi pemasaran yang baik guna meningkatkan visibilitas dan awareness; membangun identitas dan kredibilitas; serta mendorong inovasi hingga memasarkannya dengan sukses.

Ibu Lisnawati memiliki sebuah toko batik yang sekarang sudah berjalan namun nama usaha atau toko tersebut masih bersifat global dengan memasarkan produk batik printing khas Pekalongan. Memasarkan berbagai macam model busana batik untuk orang tua, dewasa, remaja, hingga anak-anak. Bismatik menyediakan layanan desain custom untuk seragam, seperti seragam karyawan, seragam sekolah.

Berdasarkan hasil riset dan diskusi, kelompok kami membuat brand dengan nama Bismatik yang dipakai di toko batik milik ibu Lisnawati. Bismatik memiliki misi memperkenalkan produk batik khas Pekalongan dengan nama atau brand BISMATIK kepada seluruh masyarakat terutama disekitar Bekasi dan menjangkau pasar yang lebih luas.

Sedangkan tujuan Bismatik yaitu memaksimalkan pemasaran dan meningkatkan penjualan serta keuntungan (profitability) sebagaimana mitra lainnya. Untuk mencapai semua itu mitra menerapkan strategi yang relevan, yaitu membangun strategi pemasaran yang baik guna meningkatkan visibilitas dan awareness; membangun identitas dan kredibilitas; serta mendorong inovasi.

Baju batik, sebuah pakaian tradisional Indonesia yang kaya akan nilai budaya dan sejarah, telah mengalami perubahan yang signifikan di era modern. Di zaman yang semakin terhubung secara global ini, baju batik sudah menjadi lebih dari sekadar warisan budaya; ia telah menjadi simbol fashion yang menarik dan beragam. Dalam pendahuluan ini, akan dibahas mengenai manfaat baju batik di era modern.

Baju batik memiliki akar yang dalam dalam budaya Indonesia. Proses pembuatannya yang rumit melalui teknik canting dan celup menjadikan setiap kain batik sebagai sebuah karya seni yang unik dan istimewa. Tradisi membatik telah diwariskan dari generasi ke generasi, menyimpan cerita dan simbolisme.

Salah satu manfaat utama baju batik di era modern adalah kemampuannya untuk memperkaya dan mempertahankan identitas budaya dan nasional Indonesia. Dalam era globalisasi yang cenderung mengisyaratkan batas-batas budaya, baju batik berperan sebagai salah satu alat penting untuk memperkenalkan dan memperkenalkan kekayaan budaya Indonesia ke dunia internasional.

Selain itu, baju batik juga menawarkan beragam desain dan pola yang mengikuti mode perkembangan masa kini. Para perancang busana yang kreatif telah menggabungkan unsur-unsur batik tradisional dengan gaya modern, menciptakan koleksi yang unik dan menarik bagi konsumen.

Kesimpulannya, baju batik di era modern tidak hanya menjadi warisan budaya, tetapi juga merupakan pilihan mode yang relevan dan menarik di dunia fashion global. Melalui kreativitas desain, baju batik memperkaya identitas budaya dan nasional Indonesia, sambil memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat lokal dan memberikan alternatif fashion yang ramah lingkungan.

Pada pendahuluan ini, akan dipaparkan tentang pentingnya pemahaman dalam pembukuan akuntansi untuk usaha di bidang pakaian. Pencatatan pembukuan telah membuka jalan bagi bisnis untuk mencapai target yang lebih luas, memperkuat koneksi dengan pelanggan, membangun kesadaran akan pencatatan pembukuan, dan meningkatkan penjualan dengan cara yang sebelumnya tidak mungkin dilakukan.

## Metode Pelaksanaan

Kegiatan Project Based Learning (PjBL) ini dibimbing oleh pembimbing akademik dan pembimbing lapang (Mitra). Peran pembimbing akademik adalah sebagai fasilitator dalam bidang akademik untuk memastikan kegiatan PjBL ini berjalan dengan baik sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan. Sedangkan pembimbing lapang (Mitra) sebagai fasilitator yang memberikan petunjuk serta informasi bagi Mahasiswa sesuai dengan topik yang dibahas selama kegiatan PjBL ini berlangsung. Metode pelaksanaan pada kegiatan PjBL ini meliputi sebagai berikut:

### a. Wawancara dan Observasi

Metode wawancara dalam kegiatan PjBL ini dilakukan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya secara langsung kepada responden atau Mitra selaku fasilitator untuk memberikan informasi sesuai topik yang dibahas. Sedangkan observasi adalah pengamatan secara langsung terhadap objek (produk) yang akan diamati untuk mengumpulkan data primer yang dibutuhkan oleh Mahasiswa.

### b. Pencatatan Data

Data yang dibutuhkan dalam kegiatan PjBL ini dengan topik utama Bumbu Sakato meliputi proses produksi, pemasaran, desain kemasan, serta pembukuan yang dilakukan oleh Mitra yaitu sebagai data primer dan data sekunder. Data primer dan sekunder merupakan data yang dikumpulkan oleh Mahasiswa langsung dari sumber pertama yang selanjutnya digunakan untuk mendukung pembuatan laporan akhir kegiatan PjBL.

### c. Dokumentasi

Metode pelaksanaan dokumentasi dilakukan dengan tujuan untuk melengkapi informasi-informasi yang diperoleh agar lebih lengkap serta menunjang kebenaran dan keterangan yang diberikan oleh Mitra.

## Hasil dan Pembahasan

### Rancangan Pelaporan Keuangan

a) Analisis Keuangan

Melakukan analisis keuangan saat ini, termasuk melihat laporan pendapatan dan beban.

b) Penentuan Anggaran

Menentukan anggaran bulanan untuk setiap bagian, seperti penjualan, pemasaran, dan beban operasional.

c) Rancangan Keuangan

Membuat rancangan keuangan sederhana yang nantinya dapat digunakan oleh pemilik mitra.

d) Pemantauan dan Evaluasi

Melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap anggaran untuk memastikan berada di jalur yang tepat.

### Harga yang akan dipasarkan

Harga *packaging* + Tag + Tali + Ongkir = Rp. 485.000

Target penjualan (100) + Modal baju + 40% = 100

$$\frac{\text{Rp. 485.000}}{100}$$

100

= Rp. 4.850 (operasional)

- Keuntungan 40% untuk baju laki-laki
- Keuntungan 19% untuk baju perempuan  
 Harga pasar baju pria  
 Harga jual = Rp. 60.000 + 40% + Rp. 4.850 = Rp. 88.850  
 Harga pasar baju wanita  
 Harga jual = Rp. 90.000 + 19% + Rp. 4.850 = Rp. 111.950

### Proses Pelaksanaan Perancangan Pelaporan Keuangan

1. Penentu Anggaran

Harga awal baju pria = Rp. 88.850

Strategi *marketing*: Rp. 88.850 + 30% = Rp. 115.505

Harga diskon: Rp. 115.505 – 30% = Rp. 88.850

Harga awal baju wanita = Rp. 111.950

Strategi *marketing*: Rp. 111.950 + 30% = Rp. 145.535

Harga diskon: Rp. 145.535 – 30% = Rp. 111.950

## 2. Rancangan Keuangan

Kami menyusun rancangan keuangan sederhana yang nantinya dapat digunakan oleh pemilik. Rancangan keuangan terdiri dari jurnal umum, buku besar, neraca saldo, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca, serta grafik penjualan.

<b>JURNAL UMUM BISMATIK PERIODE DESEMBER 2022</b>				
				<b>Hal. 1</b>
<b>Tanggal</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Post Re</b>	<b>Debit</b>	<b>Kredit</b>
10 Des 2022				
12 Des 2022				
20 Des 2022				
<b>TOTAL</b>			Rp -	Rp -

Gambar 9. Tabel Jurnal Umum

<b>BUKU BESAR BISMATIK PERIODE DESEMBER 2022</b>					
<b>NAMA AKUN : Kas</b>					<b>NO. AKUN : 101</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
10 Des 2022					
12 Des 2022					
20 Des 2022					
<b>NAMA AKUN : perlengkapan</b>					<b>NO. AKUN : 106</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
10 Des 2022					

Gambar 10. Tabel Buku Besar

NERACA SALDO BISMATIK			
NERACA SALDO BISMATIK PER 31 DESEMBER 2022			
No. Akun	Nama Akun	Debit	Kredit
101			
102			
106			
400			
511			
512			
<b>TOTAL</b>		Rp -	Rp -

Gambar 11. Tabel Neraca Saldo

LAPORAN LABA RUGI BISMATIK	
Laporan Laba Rugi BISMATIK 31 DESEMBER 2022	
<b>PENDAPATAN</b>	
PENJUALAN	
TOTAL PENDAPATAN	
HARGA POKOK PENJUALAN	
LABA (RUGI) KOTOR	
<b>BEBAN</b>	
Beban kirim	
TOTAL BEBAH	
LABA BERSIH	

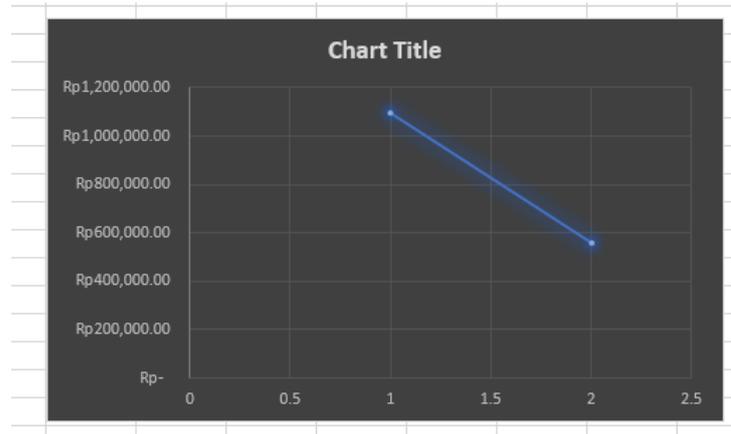
Gambar 12. Tabel Laba Rugi

LAPORAN PERUBAHAN MODAL BISMATIK PERIODE 31 JANUARI 2023	
Modal Awal	
Laba Bersih	+
Modal Akhir	

Gambar 13. Tabel Laporan Modal

NERACA BISMATIK PERIODE 31 DESEMBER 2022		
	Desember	s.d Desember
<b>Aktiva</b>		
Kas		
perlengkapan		
Persediaan Barang Dagang		
<b>Total Aktiva</b>		
<b>Kewajiban</b>		
Hutang Usaha		
<b>Modal</b>		
<b>Total kewajiban dan Equitas</b>		

Gambar 14. Tabel Neraca



Gambar 15. Tabel Grafik

## 1) Jurnal Umum

Digunakan untuk mencatat semua transaksi yang terjadi dalam proses akuntansi. Jurnal umum memuat tanggal, nama akun, nilai transaksi, sisi pencatatan transaksi (debit atau kredit), dan keterangan singkat tentang transaksi.

Gambar 31. Jurnal Umum Desember

JURNAL UMUM BISMATIK PERIODE DESEMBER 2022				
				Hal. 1
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit
10 Des 2022	perlengkapan Kas (pembelian packaging dan tag)	500 101	Rp 110,000.00	Rp 110,000.00
12 Des 2022	Harga Pokok Penjualan Persediaan barang dagang (baju laki-laki) (HPP 6 pcs @60.000)	511 102	Rp 360,000.00	Rp 360,000.00
	Harga Pokok Penjualan Persediaan barang dagang (baju perempuan) (HPP 5 pcs @90.000)	511 102	Rp 450,000.00	Rp 450,000.00
	Beban ongkir Kas (biaya pengiriman barang pekalongan-bekasi)	512 101	Rp 41,250.00	Rp 41,250.00
20 Des 2022	Kas Penjualan (penjualan baju laki-laki 6 pcs @88.850)	101 400	Rp 533,100.00	Rp 533,100.00
	Kas Penjualan (penjualan baju perempuan 5 pcs @111.950)	101 400	Rp 559,750.00	Rp 559,750.00
	<b>TOTAL</b>		Rp 2,054,100.00	Rp 2,054,100.00

JURNAL UMUM BISMATIK PERIODE JANUARI 2023					
					Hal. 1
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	
1/1/2023	Kas Modal (modal awal)	101 300	Rp 241,800.00	Rp 241,800.00	
1/8/2023	Harga Pokok Penjualan Persediaan barang dagang (baju perempuan) (HPP 5 pcs @90.000)	511 112	Rp 450,000.00	Rp 450,000.00	
	Beban ongkir Kas (biaya pengiriman barang pekalongan-bekasi)	512 101	Rp 18,750.00	Rp 18,750.00	
1/11/2023	Kas Penjualan (penjualan baju perempuan 5 pcs @111.950)	101 400	Rp 559,750.00	Rp 559,750.00	
<b>TOTAL</b>			Rp 1,270,100.00	Rp 1,270,100.00	

Gambar 32. Jurnal Umum Januari

2) Buku Besar

Digunakan untuk meringkas segala data transaksi yang telah tercatat dalam jurnal umum. Selain itu, fungsinya juga sebagai alat mengelompokkan data keuangan sesuai jumlahnya, mulai dari terbesar hingga terkecil.

Gambar 33. Buku Besar Desember

BUKU BESAR BISMATIK PERIODE DESEMBER 2022						
<b>NAMA AKUN :</b> Kas						<b>NO. AKUN : 101</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
10 Des 2022	Posting	JU		Rp 110,000.00	Rp 110,000.00	
12 Des 2022	Posting	JU		Rp 41,250.00	Rp 151,250.00	
20 Des 2022	Posting	JU	Rp 1,092,850.00		Rp 941,600.00	
<b>NAMA AKUN :</b> perlengkapan						<b>NO. AKUN : 106</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
10 Des 2022	Posting	JU	Rp 110,000.00		Rp 110,000.00	
<b>NAMA AKUN :</b> Harga Pokok Penjualan						<b>NO. AKUN : 511</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
12 Des 2022	Posting	JU	Rp 360,000.00		Rp 360,000.00	
	Posting	JU	Rp 450,000.00		Rp 810,000.00	
<b>NAMA AKUN :</b> Persediaan Barang Dagang						<b>NO. AKUN : 112</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
12 Des 2022	Posting	JU		Rp 360,000.00	Rp 360,000.00	
	Posting	JU		Rp 450,000.00	Rp 810,000.00	
<b>NAMA AKUN :</b> Beban Ongkir						<b>NO. AKUN : 512</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
12 Des 2022	Posting	JU	Rp 41,250.00		Rp 41,250.00	
<b>NAMA AKUN :</b> Penjualan						<b>NO. AKUN : 400</b>
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo	
20 Des 2022	Posting	JU		Rp 1,092,850.00	1,092,850	

BUKU BESAR					
BISMATIK					
PERIODE Januari 2023					
NAMA AKUN : Kas					NO. AKUN : 101
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/1/2023	Posting	JU	Rp 241,600.00		Rp 241,600.00
1/8/2023	Posting	JU		Rp 18,750.00	Rp 222,850.00
1/11/2023	Posting	JU	Rp 559,750.00		Rp 782,600.00
NAMA AKUN : Harga Pokok Penjualan					NO. AKUN : 511
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/8/2023	Posting	JU	Rp 450,000.00		Rp 450,000.00
NAMA AKUN : Persediaan Barang Dagang					NO. AKUN : 112
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/8/2023	Posting	JU		Rp 450,000.00	Rp 450,000.00
NAMA AKUN : Beban Ongkir					NO. AKUN : 512
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/8/2023	Posting	JU	Rp 18,750.00		Rp 18,750.00
NAMA AKUN : Penjualan					NO. AKUN : 400
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/11/2023	Posting	JU		Rp 559,750.00	Rp 559,750.00
NAMA AKUN : Modal					NO. AKUN : 300
Tanggal	Keterangan	Post Ref	Debit	Kredit	Saldo
1/1/2023	Posting	JU	Rp 240,000.00		Rp 240,000.00

Gambar 34. Buku Besar Januari

## 3) Neraca Saldo

Digunakan untuk memastikan bahwa semua *entri* yang dibuat dalam buku besar telah seimbang. *Trial balance* mencantumkan saldo akhir di setiap akun buku besar umum. Jumlah total dari debit dan kredit dalam setiap *entri* akuntansi seharusnya cocok.

NERACA SALDO			
BISMATIK			
NERACA SALDO			
BISMATIK			
PER 31 DESEMBER 2022			
No. Akun	Nama Akun	Debit	Kredit
101	Kas	Rp 941,600.00	
102	Persediaan barang dagang		Rp 810,000.00
106	Perlengkapan	Rp 110,000.00	
400	penjualan		Rp 1,092,850.00
511	Harga Pokok Penjualan	Rp 810,000.00	
512	Beban Ongkir	Rp 41,250.00	
	<b>TOTAL</b>	<b>Rp 1,902,850.00</b>	<b>Rp 1,902,850.00</b>

Gambar 35. Neraca Saldo Desember

BISMATIK NERACA SALDO PER 31 JANUARI 2023			
No. Akun	Nama Akun	Debit	Kredit
101	Kas	Rp 782,600.00	
102	Persediaan barang dagang		Rp 450,000.00
300	Modal		Rp 241,600.00
400	penjualan		Rp 559,750.00
511	Harga Pokok Penjualan	Rp 450,000.00	
512	Beban Ongkir	Rp 18,750.00	
<b>TOTAL</b>		<b>Rp 1,251,350.00</b>	<b>Rp 1,251,350.00</b>

Gambar 36. Neraca Saldo Januari

4) Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi dibuat untuk menjelaskan kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu.

Gambar 37. Laporan Laba Rugi Desember

Laporan Laba Rugi BISMATIK 31 DESEMBER 2022			
<b>PENDAPATAN</b>			
PENJUALAN	Rp 1,092,850.00		
TOTAL PENDAPATAN		Rp 1,092,850.00	
HARGA POKOK PENJUALAN		Rp 810,000.00	
LABA (RUGI) KOTOR			Rp 282,850.00
<b>BEBAN</b>			
Beban kirim	Rp 41,250.00		
TOTAL BEBAN			Rp 41,250.00 -
LABA BERSIH			<b>Rp 241,600.00</b>

Laporan Laba Rugi BISMATIK 31 JANUARI 2023			
<b>PENDAPATAN</b>			
PENJUALAN	Rp 559,750.00		
TOTAL PENDAPATAN		Rp 559,750.00	
HARGA POKOK PENJUALAN		Rp 450,000.00 -	
LABA KOTOR			Rp 109,750.00
<b>BEBAN</b>			
beban kirim	Rp 18,750.00		
TOTAL BEBAN			Rp 18,750.00 -
LABA BERSIH			<b>Rp 91,000.00</b>

Gambar 38. Laporan Laba Rugi Januari

5) Laporan Perubahan Modal

Digunakan untuk mencatat segala bentuk transaksi pembiayaan serta investasi, sekaligus dana yang mampu dihasilkan oleh suatu perusahaan atau bisnis dalam kurun waktu atau periode tertentu.

<b>LAPORAN PERUBAHAN MODAL BISMATIK PERIODE 31 DESEMBER 2022</b>	
Laba Bersih	Rp 241,600.00
Modal Akhir	Rp 241,600.00

Gambar 39. Laporan Perubahan Modal Desember

<b>LAPORAN PERUBAHAN MODAL BISMATIK PERIODE 31 JANUARI 2023</b>	
Modal Awal	Rp 241,600.00
Laba Bersih	Rp 91,000.00
Modal Akhir	Rp 332,600.00

Gambar 40. Laporan Perubahan Modal Januari

## 6) Neraca

Laporan keuangan yang memberikan gambaran tentang nilai yang dimiliki perusahaan dan jumlah dana yang diinvestasikan oleh pemegang saham.

<b>NERACA BISMATIK PERIODE 31 DESEMBER 2022</b>		
	Desember	s.d Desember
<b>Aktiva</b>		
Kas	Rp 941,600.00	Rp 941,600.00
perlengkapan	Rp 110,000.00	Rp 110,000.00
Persediaan Barang Dagang	Rp 810,000.00	Rp 810,000.00
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 241,600.00</b>	<b>Rp 241,600.00</b>
<b>Kewajiban</b>		
Hutang Usaha	-	-
<b>Modal</b>		
<b>Total kewajiban dan Equitas</b>	<b>Rp 241,600.00</b>	<b>Rp 241,600.00</b>

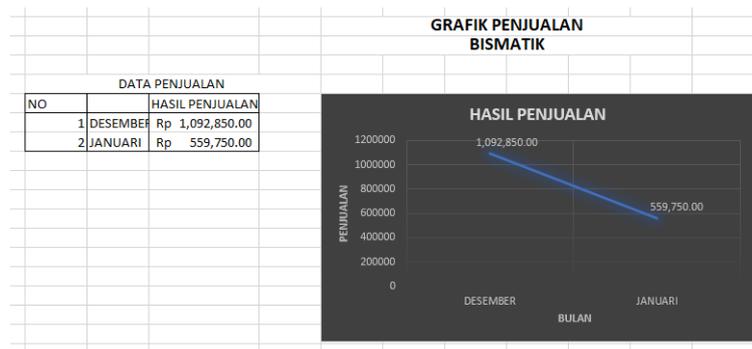
Gambar 41. Neraca Desember

<b>NERACA BISMATIK PERIODE 31 Januari 2023</b>		
	Januari	s.d Januari
<b>Aktiva</b>		
Kas	Rp 782,600.00	Rp 782,600.00
perlengkapan		
Persediaan Barang Dagang	Rp 450,000.00	Rp 450,000.00
<b>Total Aktiva</b>	<b>Rp 332,600.00</b>	<b>Rp 332,600.00</b>
<b>Kewajiban</b>		
Hutang Usaha		
<b>Modal</b>		
Modal	Rp 332,600.00	Rp 332,600.00
<b>Total kewajiban dan Equitas</b>	<b>Rp 332,600.00</b>	<b>Rp 332,600.00</b>

Gambar 41. Neraca Januari

### 7) Grafik Penjualan

Grafik penjualan dibuat untuk memperjelas perubahan penjualan yang terjadi disuatu perusahaan.



Gambar 42. Grafik Penjualan

## SIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan akuntansi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pelanggan UMKM Bismatik. Dengan menyediakan layanan akuntansi yang berkualitas, UMKM dapat meningkatkan tingkat kepercayaan dan kepuasan pelanggan mereka.

Temuan ini menunjukkan bahwa aspek-aspek seperti ketepatan waktu dalam penyediaan informasi keuangan, kejelasan dalam komunikasi, keakuratan laporan keuangan, serta kemampuan untuk memberikan saran dan solusi yang tepat terhadap masalah keuangan, semuanya memainkan peran penting dalam membentuk persepsi pelanggan terhadap kualitas pelayanan akuntansi.

Selain itu, penelitian ini menyoroti pentingnya UMKM Bismatik untuk memprioritaskan investasi dalam meningkatkan kualitas layanan akuntansi mereka. Dengan meningkatkan kualitas pelayanan akuntansi, UMKM dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan, meningkatkan loyalitas, dan memperoleh keunggulan kompetitif di pasar.

Rekomendasi untuk UMKM Bismatik adalah untuk terus memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanan akuntansi mereka, dengan fokus pada aspek-aspek yang telah diidentifikasi dalam penelitian ini. Hal ini dapat membantu UMKM meningkatkan kepuasan pelanggan mereka, memperluas pangsa pasar, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam jangka panjang.

## Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang telah memberikan kesempatan serta bersedia usahanya untuk dikelola, dan kepada Politeknik Bina Madani terimakasih karena telah memberikan kesempatan kepada mahasiswanya untuk melakukan kegiatan ini, Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada tim peneliti dan pihak lain yang terlibat dalam penulisan jurnal ini. Kerja sama dan kontribusi mereka telah memperkaya isi jurnal dan memberikan informasi yang lebih lengkap kepada pembaca. Setiap langkah dan kesimpulan yang dibuat sangat terbukti dan didukung dengan bukti yang kuat, yang menjadikan jurnal ini sebagai sumber referensi yang sangat berharga.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gugat, T. D., Permatasari, S., & Sugihartono, A. (2023). Branding UMKM Bismatik sebagai Project Based Learning. *SENADA: Semangat Nasional Dalam Mengabdi*, 3(3), 09-16.
- Permatasari, Sindi, et al. "Penerapan Akuntansi Dasar Pada UMKM Bismatik Sebagai Salah Satu Strategi Bisnis." *SENADA: Semangat Nasional Dalam Mengabdi* 4.3 (2024): 180-191.
- Satria, Galang Eka, et al. "Penerapan Teknologi Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional UMKM Warung Padasuka." *SENADA: Semangat Nasional Dalam Mengabdi* 4.1 (2023): 28-39.
- Chandrawan, David. "Rancangan Strategi Pemasaran Efektif Merchant Qris Di Bank XYZ, TBK Tahun 2022–2023." *Nilai* 1.1 (2022): 16-29.
- Tuti Achyani, S. E., et al. "Strategi Pemulihan Omset UMKM Pasca Pandemi Covid 19 di Kabupaten Bekasi." *Nilai* 1.2 (2023): 66-74.