

Analisis Laporan Keuangan Bazar Kewirausahaan Produk Kreatif Limbah K5PBB Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang

Neta Dian Lestari¹⁾ Muhammad Toyib²⁾
FKIP Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang
neta_obyta@yahoo.com¹⁾

Abstract

Facing the business challenges of MEA Era is a challenge that should be faced by us, as an Educator I feel compelled to be able to participate in the success of my students, to face the challenge. The purpose of this study is not only for the Financial Statements of Bazaar, but also seek emphasis on the experience of an entrepreneurial process because through the Bazaar students are required to interact with people, how to offer well and politely to consumers, convince consumers to buy the products they offer and give explanation and the best service for consumers to be satisfied. Based on the result of observations which are conducted by the researcher as many as 15 times, SWOT observation analysis is with an average amount of 65.5% in GOOD Category. The results of financial statements analysis each group to see three important elements are: Elements Report L /R with the percentage of 56.09% High category, Elements of Capital Changes with the percentage of 78.05% Very High category, and Element Balance with the percentage of Current Assets 63.67%, High category, Fixed Assets 14.38% Low category and Liability 78.05% Very High category. This bazaar activity is very useful for students to gain experience and learning to become entrepreneurs. This activity is a very useful activity for students especially students of Accounting Education Studies Program FKIP University PGRI Palembang. By doing this activity, the students are expected to know how to offer and market a product that they make themselves well, and students can know more how to interact well and politely with consumers or customers.

Keywords: *Financial Statement Analysis, Entrepreneurship Bazaar, K5PBB*

PENDAHULUAN

Menghadapi tantangan bisnis di Era MEA merupakan sebuah tantangan yang harus segera dijalani oleh kita semua, sebagai seorang Pendidik saya merasa terpanggil untuk dapat ikut berpartisipasi dalam keberhasilan anak didik saya, menghadapi tantangan tersebut. Sebagai pendidik yang baik dan peduli akan lingkungan disekitar, kita harus dapat memiliki kreatifitas dan kepedulian tinggi terhadap lingkungan tersebut, dimulai dari lingkungan tempat tinggal, tempat umum

dan alam sekitar kita. Kerusakan dalam ekosistem alam banyak dilakukan oleh ulah manusia terutama, kerusakan karena sampah atau limbah, yang dapat mencemari lingkungan air, darat dan udara. Dari masalah tersebut mahasiswa harus dapat mengambil peluang terbaik, memanfaatkan limbah lingkungan menjadi Produk kreatif. Produk kreatif yang memiliki nilai ekonomis tinggi, dapat menambah motivasi mahasiswa dalam berbisnis dan termotivasi menjadi wirausaha baru. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang

dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi resiko. Menurut Kasmir (2006:21), menyatakan bahwa arti wirausaha yaitu orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

Sebagai seorang pendidik, peneliti merasa perlu menggali kemampuan peserta didik dan minat mereka untuk mau berpartisipasi dalam kemajuan perekonomian bangsa ini, yaitu dengan berwirausaha. Dalam penelitian ini peneliti telah mengarahkan mahasiswa dan memberi modal awal untuk mereka berwirausaha, dengan tujuan membantu mereka dalam kesulitan bermodalan. Dari modal yang peneliti berikan mahasiswa berkewajiban mengolahnya dan memberikan laporan pertanggung jawaban berupa laporan keuangan, dari pengeluaran sampai pemasukan hasil bazar. Peneliti menggunakan Limbah Kertas, Kardus, Kain, Kayu, Kulit Telur, Plastik, Biji-Bijian dan Ban dalam Motor (K5PBB) sebagai media pembelajaran Kewirausahaan, Limbah tersebut peneliti arahkan untuk di produksi menjadi produk kreatif dan memiliki nilai jual ekonomis. Salah satu jenis laporan keuangan adalah laporan laba rugi. Laporan keuangan merupakan laporan yang utama untuk melaporkan kinerja dari kegiatan Bazar Mahasiswa. Dengan adanya informasi mengenai pendapatan, maka dapat membandingkan antara modal yang tertanam dengan penghasilan sebagai alat untuk mengukur kinerja efisiensi usaha mahasiswa mengelola dana yang sudah di amanahkan.

Berdasarkan hal tersebutlah peneliti, memberi judul penelitian yaitu : “*Analisis*

Laporan Keuangan Bazar Kewirausahaan Produk Kreatif Limbah K5PBB Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang”.

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu : “*Bagaimana Analisis Laporan Keuangan Bazar Produk Kreatif Limbah K5PBB Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang?*”

Tujuan penelitian ini bukan hanya Laporan Keuangan Bazar saja, melainkan juga mencari penekanan kepada pengalaman sebuah proses wirausaha karena melalui Bazar mahasiswa dituntut untuk berinteraksi dengan orang banyak, bagaimana cara menawarkan dengan baik dan sopan kepada konsumen, meyakinkan konsumen agar membeli produk yang mereka tawarkan dan memberi penjelasan serta pelayanan terbaik agar konsumen merasa puas.

Manfaat dalam Penelitian ini adalah:

1. Mampu menumbuhkan kemampuan Mahasiswa dalam mempertanggung jawabkan Laporan Keuangan.
2. Meningkatkan kreatifitas mahasiswa untuk mengolah limbah lingkungan menjadi produk kreatif dan memiliki nilai ekonomis.
3. Bermanfaat bagi pembaca dan menumbuhkan Motivasi untuk pembaca menjadi wirausaha baru penerak perekonomian rakyat.

1. Laporan Keuangan

Laporan keuangan dirancang untuk pihak-pihak pembuat keputusan, baik di dalam maupun di luar perusahaan. Isi laporan keuangan adalah mengenai posisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu. Laporan keuangan merupakan hasil akhir proses keuangan dan merupakan bagian terpenting dalam menyampaikan

informasi ekonomis suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang memerlukannya.

Ikatan Akuntansi Indonesia (2012:5), mengemukakan pengertian Laporan Keuangan yaitu:

“Laporan keuangan merupakan struktur yang menyajikan posisi keuangan dalam sebuah entitas”

Sedangkan menurut Munawir (2010:5), pengertian laporan keuangan yaitu:

“ Pada umumnya laporan keuangan itu terdiri dari Laporan Laba-Rugi (*Income Statement*) merupakan akun nominal pendapatan dan beban-beban. Untuk membuat laporan ini diambil data dari kertas kerja pada lajur laporan L/R angka-angka pendapatan diambil dari lajur kreditnya, sedangkan beban diambil dari lajur debetnya. Laporan Perubahan Modal (*Statement of Owner's Equity*) Laporan ini berfungsi untuk mengetahui perkembangan modal perusahaan. Neraca adalah laporan keuangan yang menyajikan informasi mengenai keadaan akun rill (harta, hutang, modal) suatu perusahaan pada saat neraca disusun.”

Jadi Laporan Keuangan L/R adalah suatu laporan yang menyajikan informasi mengenai seluruh hasil operasi (pendapatan) dan beban yang dikeluarkan (beban usaha) dalam kegiatan selama suatu periode tertentu dalam rangka memperoleh laba untuk melihat akun Nominal, sedangkan Laporan Perubahan Modal dan Neraca merupakan Akun Rill.

2. Pengertian Kewirausahaan

Menurut Drucker (dalam Kasmir 2014:20), kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sedangkan menurut Zimmer (dalam kasmir 2014:20), kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha). Artinya, untuk menciptakan sesuatu diperlukan suatu kreativitas dan jiwa inovator yang tinggi.

Berdasarkan kedua pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa wirausahawan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi masyarakat banyak. Secara sederhana arti wirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan.

3. Pengertian Pemasaran

Menurut Daryanto (2011:1) mengemukakan pengertian dari pemasaran yaitu sebagai berikut:

“Suatu proses social dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain”

Jadi Pemasaran dapat diartikan sebagai Bazar. Bazar yaitu suatu kegiatan berdagang yang dibuat berdasarkan pembagian tugas sesuai dengan sumber daya yang ada. Bazar biasanya dilakukan

pelaksanaannya pada saat menghadapi hari-hari besar nasional atau kegiatan lain sebagai suatu event, insidental atau rutinitas tiap tahun. Hal-hal yang biasanya bazar seperti bazar makanan, bazar pakaian, bazar barang-barang kerajinan dan lain-lain.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis SWOT untuk melihat keberhasilan mahasiswa dalam melaksanakan tugas Bazar. menurut Kotler (2008:51)

Adalah sebuah cara yang ditempuh oleh perusahaan dalam upaya mengamati lingkungan pemasaran internal maupun eksternal. Sedangkan Menurut Rangkuti (2009: 18) Analisis SWOT adalah proses identifikasi berbagai faktor secara sistematis guna menentukan rumusan yang tepat dan melakukan strategi perusahaan yang terbaik. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Jadi analisis SWOT ini berupa rekomendasi atau arahan untuk seorang wirausaha menganalisis tentang mempertahankan kekuatan dan menambah keuntungan dari peluang yang ada. sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman.

METODE PENELITIAN

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013:59). Dalam hal ini peneliti menggunakan variabel tunggal atau objek penelitian yaitu Analisis Laporan Keuangan

Bazar Produk Kreatif Limbah K5PBB Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang.

2. Definisi Operasional Istilah

Operasional istilah merupakan definisi yang diberikan terhadap variabel yang akan diteliti dengan cara memberikan definisi terhadap variabel tersebut.

1. Laporan keuangan yaitu laporan Keuangan yang terdiri dari Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Modal dan Laporan Neraca.
2. Bazar adalah kegiatan mahasiswa dalam memasarkan produk kreatif K5PBB, di Lingkungan Kampus Universitas PGRI Palembang maupun di Luar Lingkungan Kampus.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah Laporan Keuangan Bazar Produk Kreatif Limbah K5PBB Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi Universitas PGRI Palembang, Sedangkan Objek Penelitian yaitu Mahasiswa Program Studi Pendidikan Akuntansi FKIP Universitas PGRI Palembang sebanyak 30 orang.

Metode penelitian yang digunakan peneliti adalah metode deskriptif, metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu keadaan peristiwa pada masa sekarang. Tujuan untuk penelitian ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2013:43).

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

1. Hasil Penelitian Analisis Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan mahasiswa yang menjadi objek penelitian, peneliti simpulkan sebagai berikut:

1. Kelompok Kertas Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk kami memiliki ciri khas tersendiri dari produk lainnya dan Alhamdulillah produk kami banyak yang terjual. (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku sebenarnya tidak susah dicari, namun terkadang harga penolong tidak stabil dan Teaming yang dipakai kurang tepat. (3) *Opportunity* (Peluang) Alhamdulillah Produk kami digemari oleh sebagian besar masyarakat dan Produk yang ditawarkan menurut konsumen cukup menarik perhatian (4) *Threat* (Ancaman) kami merasa produk kami banyak saingan terutama pada produk karangan bunga, namun hal tersebut tidak menurunkan pendapatan kami.
2. Kelompok Kardus Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk kami memiliki ciri khas yang unik dan Alhamdulillah produk kami laris manis. (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku mudah dicari, tetapi kami kesulitan dalam ide pembuatan produk yang sesuai tema. (3) *Opportunity* (Peluang) Alhamdulillah Produk kami cukup diminati oleh konsumen, peluang dalam usaha pemanfaatan limbah kardus ini sangat menjanjikan (4) *Threat* (Ancaman) persaingan dengan produk lain tentu ada tapi kami yakin produk kami buat produk yang unik dan menarik.

3. Kelompok Kain Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk kami memiliki kekuatan yang baik, karena di buat secara handmade, produk kami memiliki ciri khas dan Alhamdulillah banyak disukai pembeli dan kami sudah memiliki pelanggan (souvenir Pernikahan).(2) *Weakness*(Kelemahan) bahan baku cukup sulit dicari kami harus mencari ketempat-tempat tukang jahit, tidak banyak yang mau memberikan kain percah atau bekas. (3) *Opportunity*(Peluang)Alhamdulillah Produk kami cukup diminati oleh konsumen produk kami laku terjual dan ada pemesanan untuk souvenir pernikahan yaitu berupa 250 dompet dan 500 bros, Sungguh sangat menjanjikan usaha dengan limbah kain ini. (4) *Threat* (Ancaman) banyak nya pesaing tentu jadi ancaman tersendiri, tapi kami yakin karena produk kami yang harganya ekonomis, unik dan terjangkau memuaskan banyak konsumen.
4. Kelompok Kayu Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk kami buat unik dan harganya sangat terjangkau karena bahan bakunya adalah limbah kayu Alhamdulillah cukup banyak terjual. (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku sangat sulit dicari, terutama kayu bekas yang berkualitas, kebanyakan limbah kayu yang kami dapatkan sudah lapuk dan harga bahan penolong yang sangat tinggi (3) *Opportunity* (Peluang) Alhamdulillah Produk kami cukup diminati oleh konsumen, produk kami buat sebenarnya berpeluang besar berkembang dimasa depan, terlihat dari antusias pembeli pada saat bazar.

- (4) *Threat* (Ancaman) ancaman terbesar dalam pemasaran produk ini adalah saingan produk lain yang sudah menggunakan sistem industri sedangkan kami masih manual atau handmade.
5. Kelompok Kulit Telur Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk kami yang kami buat unik dan harganya sangat terjangkau karena bahan bakunya mudah didapat, dan mudah di pariasikan, Alhamdulillah produk kami sangat banyak di minati oleh konsumen terutama pada saat wisuda produk piring wisuda yang dihias dari telur laris terjual. (2) *Weakness* (Kelemahan) walaupun bahan baku mudah di cari, tapi proses pembuatan sangat rumit dan membutuhkan waktu yang lama, butuh kesabaran dan ketelitian, proses yang sulit terkadang tidak di imbangi dengan penawaran yang tinggi, tingginya harga bahan penolong seperti cat dan bahan pembantu lain membuat kami kesulitan menentukan harga pokok penjualan, yang tepat. (3) *Opportunity* (Peluang) produk yang kami buat memiliki nilai peluang yang sangat tinggi terutama pada acara wisuda produk ini cukup banyak di gemari oleh konsumen, dan memiliki nilai peluang yang berkelanjutan atau panjang. (4) *Threat* (Ancaman) pesaing merupakan ancaman yang paling utama, namun kami selalu optimis atas produk yang kami buat.
6. Kelompok Plastik Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk yang kami buat banyak mengandung unsur anak-anak, ciri khas terlihat dari produk yang lucu dan warna-warni yang menarik (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku mudah dicari, namun bahan penolong harganya sangat tinggi, terkadang tidak sebanding dengan bahan baku yang mudah didapat, tapi itulah tantangan dari produk ini. (3) *Opportunity* (Peluang) produk ini memiliki peluang sangat baik, terutama pada kalangan anak-anak, bangsa pasar yang menguntungkan. (4) *Threat* (Ancaman) ancaman yang paling utama adalah banyaknya saingan produk-produk made In Cina, namun kami selalu optimis atas produk yang kami buat.
7. Kelompok Biji-bijian Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) keunikan, ciri khas dan harga yang terjangkau merupakan keunggulan dan kekuatan dari produk kami (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku sebenarnya cukup sulit untuk dicari, walaupun sebenarnya banyak, tetapi cukup jauh untuk memperoleh bahan baku ini terutama biji karet dan biji kelapa sawit. (3) *Opportunity* (Peluang) produk ini memiliki peluang sangat baik, kalangan remaja, produk unggulan kami adalah asesoris seperti, gelang, kalung, anting dan gantungan kunci, cukup banyak digemari oleh konsumen. (4) *Threat* (Ancaman). Ketidak stabilan harga yang sewaktu-waktu dapat berubah dan tidak Tersedianya Bahan Baku yang cukup.
8. Kelompok Ban dalam motor Berpendapat bahwa (1) *Strenght* (Kekuatan) produk yang kami buat adalah produk yang unik terbuat dari limbah bekas yaitu baan dalam motor, jarang produk ini ada di pasaran. (2) *Weakness* (Kelemahan) bahan baku mudah di dapat, walaupun

kesulitan dalam proses produksi karena bahan yang sangat lentur, susah di atur dan tingginya harga bahan penolong. (3) *Opportunity* (Peluang) produk dari ban dalam motor yang unik ini memiliki peluang besar untuk dikembangkan dengan

Data Observasi

Dari observasi yang peneliti lakukan pada saat mahasiswa

modal yang pasti lebih banyak lagi. (4) *Threat* (Ancaman). Pesaing produk lain merupakan ancaman terbesar terutama produk buatan pabrik, tapi kami yakin produk ini dapat berkembang baik bila dikelola dengan baik.

melakukan Bazar, peneliti menggunakan Analisis SWOT terhadap 8 Kelompok, berikut ini hasil observasi peneliti sajikan sebagai berikut:

Tabel 1 Observasi Bazar Mahasiswa Produk Kreatif K5pbb Analisis Swot

Kelompok	<i>Strenght</i> (Kekuatan)	<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<i>Opportunity</i> (Peluang)	<i>Threat</i> (Ancaman)
Kertas	85%	56%	90%	48%
Kardus	70%	52%	78%	40%
Kain	86%	42%	90%	62%
Kayu	75%	50%	80%	53%
Kulit Telur	87%	43%	88%	46%
Plastik	86%	43%	85%	45%
Biji-Bijian	85%	45%	85%	47%
Ban dalam Motor	85%	42%	87%	40%
Rata-Rata	82%	47%	85%	48%

(Sumber:Olahan Penelitian, 2017)

Dalam tabel di atas dapat diuraikan analisis SWOT sebagai berikut: *Strenght* (kekuatan) dengan jumlah persentase 82% kategori **Baik**, *Weakness* (Kelemahan) dengan jumlah persentase 47% Kategori **Kurang Baik**, *Opportunity* (Peluang) dengan jumlah persentase 85% kategori **Baik**, *Threat* (Ancaman) dengan jumlah persentase 48% Kategori **Kurang Baik**.

Analisis Data Laporan Keuangan

Dari hasil analisis yang peneliti lakukan pada hasil laporan keuangan Bazar setiap kelompok, berikut ini hasil analisis laporan keuangan (Laporan L/R, Perubahan Modal, dan Neraca) setiap kelompok peneliti sajikan sebagai berikut:

Tabel 2 Analisis Laporan Keuangan Setiap Kelompok

Kelompok	Laporan L/R (Rp)	Perubahan Modal		Neraca				
		Modal Awal (Rp)	Modal Akhir (Rp)	Aktiva Lancar	+	Aktiva Tetap (Peralatan)	=	Kewajiban
Kertas	560.000	800.000	1.360.000	1.130.000		230.000		1.360.000
Kardus	340.000	800.000	1.140.000	1.000.000		140.000		1.140.000
Kain	580.000	800.000	1.380.000	1.120.000		260.000		1.380.000
Kayu	310.000	800.000	1.110.000	825.000		285.000		1.110.000
Kulit Telur	620.000	800.000	1.420.000	1.160.000		260.000		1.420.000
Plastik	375.000	800.000	1.175.000	940.000		235.000		1.175.000
Biji-Bijian	360.000	800.000	1.160.000	950.000		210.000		1.160.000
Ban dalam Motor	445.000	800.000	1.245.000	1.025.000		220.000		1.245.000
Jumlah	3.590.000	6.400.000	9.990.000	8.150.000		1.840.000		9.990.000
Rata-Rata	448.750	800.000	1.248.750	1.018.750		230.000		1.248.750
Persentase	56,09%	78,05%		63,67%		14,38%		78,05%

(Sumber:Olahan Penelitian, 2017)

Dalam tabel di atas dapat diuraikan analisis laporan keuangan dari tiga elemen sebagai berikut:

Elemen *Laporan L/R* dengan jumlah persentase 56,09% kategori **Tinggi**, Elemen *Perubahan Modal* dengan jumlah persentase 78,05% Kategori **Sangat Tinggi**, dan Elemen *Neraca* dengan jumlah persentase Aktiva Lancar 63,67%, kategori **Tinggi**, Aktiva Tetap 14,38% kategori **Rendah** dan Kewajiban 78,05% kategori **Sangat Tinggi**.

2. Pembahasan

Proses pemasaran yang mahasiswa lakukan yaitu dengan cara mempromosikan dan memasarkan langsung kepada konsumen dengan cara melakukan bazar . Pada akhir kegiatan peneliti mewawancarai ketua masing-masing ketua kelompok K5PBB, ada pun hasil kesimpulan wawancara peneliti dengan ketua kelompok yaitu sebagai berikut: Dengan melakukan hal ini kami berusaha membujuk konsumen agar tertarik pada produk kami yang unik dan memiliki ciri khas, sehingga pada akhirnya membeli produk yang kami jual. Kebanyakan dari konsumen kami adalah masyarakat yang lalu-lalang dijalan tersebut. Karena harganya yang relatif terjangkau dan

interaksi langsung pada konsumen, penjualan produk kami pun Alhamdulillah dapat berjalan lancar, walaupun banyak pesaing dari produk lain yang dibuat dengan mesin canggih, senganakan produk kami secara handmade.

Dalam kegiatan bazar ini merupakan kegiatan inti dari proses transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian kegiatan seperti menentukan dan menemukan pembeli guna menjual produk, proses menawari dan diakhiri dengan proses pembayaran. Untuk produk kreatif K5PBB.

Kegiatan Bazar selama dua bulan, dilaksanakan di Kambang Iwak 2 kali, di Acara Wisuda Univ. PGRI 1 kali dan di Yudisium 3 kali, Porsenasma 3 Selama 5 hari (5 kali) dan Semarak BEM FKIP selama 4 hari (4 kali). Jadi observasi yang dilakukan oleh peneliti dilakukan sebanyak 15 kali, dengan hasil analisis observasi SWOT dengan jumlah rata-rata sebesar 65,5% Kategori **BAIK**. Dari kegiatan bazar juga peneliti analisis laporan Keuangan setiap kelompok untuk melihat tiga elemen penting yaitu : Elemen *Laporan L/R* dengan jumlah persentase 56,09% kategori **Tinggi**,

Elemen *Perubahan Modal* dengan jumlah persentase 78,05% Kategori **Sangat Tinggi**, dan Elemen *Neraca* dengan jumlah persentase Aktiva Lancar 63,67%, kategori **Tinggi**, Aktiva Tetap 14,38% kategori **Rendah** dan Kewajiban 78,05% kategori **Sangat Tinggi**.

Kegiatan Bazar ini peneliti lakukan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman dan pembelajaran untuk menjadi wirausaha. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat bagi mahasiswa khususnya mahasiswa Program Studi pendidikan Akuntansi FKIP Universitas PGRI Palembang. Karena dengan melakukan kegiatan ini mahasiswa diharapkan dapat mengetahui bagaimana caranya menawarkan dan memasarkan suatu produk yang mereka buat sendiri dengan baik, dan mahasiswa bisa lebih banyak mengetahui cara berinteraksi dengan baik dan sopan dengan konsumen atau pelanggan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan penelitian Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia (RISTEKDIKTI) dan Universitas PGRI Palembang melalui Bazar mahasiswa, peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa mahasiswa sangat memerlukan proses pembelajaran seperti ini, yang bukan hanya teori saja tapi langsung praktek kelapangan mengelola laporan keuangan dengan baik. Dengan kegiatan tersebut mahasiswa bisa secara langsung merasakan bagaimana berinteraksi pada konsumen, menawarkan dan menjual produk kepada orang lain. Pengalaman ini bisa menjadi dasar ketika nanti mahasiswa akan membuka suatu usaha. Mahasiswa harus memiliki kemauan dan keinginan pasti mereka bisa

melakukannya, karena dalam dunia bisnis modal bukanlah segalanya tapi skill juga sangat berperan penting.

Mahasiswa diharapkan dapat menerapkan Analisis SWOT untuk membantu dalam menentukan rencana bisnis yang akan dibuat. Semoga dengan melakukan analisis laporan keuangan dalam kegiatan bazar yang berhubungan dengan matakuliah kewirausahaan mahasiswa bisa menentukan harga pokok penjualan atau merolehan laba yang di inginkan. Kegiatan Praktek pemasaran ini sangatlah bermanfaat agar mahasiswa memiliki bekal pengalaman ketika ingin terjun langsung kedunia bisnis, oleh karena itu perguruan tinggi haruslah memberikan dukungan dan apresiasi terhadap kegiatan bazar yang di lakukan oleh mahasiswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2014. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Daryanto. 2011. *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran Bandung* : PT. Sarana Turtorial Nurani Sejahtera
- Ikatan Akuntansi Indonesia . 2012, *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta. Rajawali
- _____. 2014. *Kewirausahaan Edisi Revisi*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler Philip, 2008. *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan dan Pengendalian*, Jilid Dua, Erlangga, Jakarta.

Munawir, 2010, *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi keempat. Penerbit. Liberty, Yogyakarta.

Nazir, Moh. 2013. *Metode Penelitian*. Jakarta: Balai Aksara.

Riduwan. 2015. *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru dan Karyawan dan Peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2013. *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.