

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Aktivitas administrasi merupakan kegiatan yang tidak bisa terpisahkan dalam dunia bisnis. Segala bentuk aktivitas yang terencana membutuhkan sistem administrasi yang baik agar proses berjalan tertib dan terukur. Administrasi meliputi kegiatan yang berhubungan dengan pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan stok barang, pencatatan pemasukan dan pengeluaran, serta dokumentasi kegiatan usaha lainnya.

Administrasi memegang peranan penting dalam mengelola dan menjalankan suatu usaha atau bisnis. Ilmu administrasi memiliki cakupan yang luas, bukan hanya terbatas pada kegiatan pencatatan dan penyusunan laporan, tetapi juga dikembangkan sebagai suatu metode untuk mencapai tujuan yang mampu memberikan kontribusi signifikan. Salah satu aspek penting dalam kegiatan administrasi adalah administrasi transaksi, yang berkaitan langsung dengan pencatatan aktivitas jual beli dalam suatu usaha.

Transaksi atau aktivitas dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan maupun individu yang berdampak pada perubahan harta atau kondisi keuangan yang dimilikinya. Beberapa ahli berpendapat bahwa transaksi merupakan aktivitas suatu entitas yang berpotensi menimbulkan perubahan terhadap aset maupun keadaan finansial perusahaan. Contoh transaksi tersebut meliputi penjualan barang atau jasa, pembelian barang dagang atau bahan baku, serta pengeluaran biaya seperti gaji, listrik, perlengkapan, dan lainnya.

Setiap bentuk kegiatan transaksi dalam suatu perusahaan atau bisnis, akan selalu diolah dalam administrasi transaksi. Yang dimaksud dengan administrasi transaksi adalah sebuah aktivitas mencatat kegiatan atas perubahan keuangan yang dilakukan secara teliti dengan manfaat sesuai dengan kebutuhan. Setiap kegiatan transaksi dilakukan oleh administrasi transaksi. Dalam menggunakan administrasi

transaksi mencatat dilakukan secara teliti dengan menggunakan metode tertentu terhadap aktivitas perubahan keuangan.

Administrasi transaksi mencakup berbagai jenis transaksi yang terjadi dalam kegiatan usaha, mulai dari pembelian, penjualan, pembayaran, hingga penerimaan kas. Di antara semua jenis tersebut, administrasi penjualan memegang peranan yang sangat penting karena berkaitan langsung dengan pemasukan utama suatu bisnis. Dalam praktiknya, penerapan administrasi penjualan tidak selalu berjalan optimal, terutama pada usaha dengan skala kecil dan menengah yang memiliki keterbatasan dalam pengelolaan administrasi. Kondisi ini menyebabkan administrasi penjualan sering kali belum menjadi prioritas utama dalam kegiatan usaha.

Administrasi penjualan dijalankan melalui berbagai aktivitas yang tertata dengan tujuan membantu pencapaian target, terutama dalam upaya meningkatkan pendapatan agar hasil yang diperoleh sesuai dengan harapan perusahaan. Sejalan dengan hal itu, menurut artikel dari SellingPro, Administrasi penjualan berperan sebagai dasar yang mendukung keseluruhan proses penjualan, dengan fungsi memastikan kelancaran setiap transaksi, pengelolaan data yang tepat, serta terjaminnya kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang baik. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana proses administrasi penjualan dilakukan secara sistematis dan akurat guna menunjang kelancaran operasional serta pengambilan keputusan yang tepat. Hal ini menjadi semakin penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yaitu kelompok usaha produktif yang skala operasional dan pendapatannya masih terbatas dibandingkan perusahaan besar. UMKM ini bergerak di berbagai bidang seperti kuliner, *fashion*, pertanian, pariwisata, dan perikanan. Hal ini menunjukkan bahwa peran UMKM dapat mendorong perekonomian Indonesia serta dapat menciptakan lapangan kerja yang luas bagi masyarakat Indonesia. Selain itu, UMKM juga memiliki peran penting dalam pemerataan pembangunan ekonomi hingga ke daerah terpencil. Hal ini disebabkan skala usaha yang fleksibel memungkinkan masyarakat di berbagai wilayah untuk turut berkontribusi.

Meskipun UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian, pada praktiknya masih banyak pelaku UMKM yang belum menerapkan sistem administrasi penjualan secara tertata. Pencatatan transaksi penjualan masih dilakukan secara sederhana, tidak konsisten, dan belum disusun dalam bentuk laporan yang sistematis.

Keberadaan UMKM juga mendorong adanya inovasi dan kreativitas yang menjadi kekuatan tersendiri dalam menghadapi persaingan pasar. Inovasi yang dihasilkan UMKM bahkan mampu menciptakan produk unggulan yang memiliki daya saing global, seperti makanan olahan berbahan lokal yang diekspor atau produk kreatif berbasis budaya daerah yang menarik minat wisatawan mancanegara.

UMKM yang cukup menonjol dalam perkembangan ini salah satunya berasal dari bidang kuliner. Bidang kuliner menjadi pilihan utama dari banyak pelaku usaha pemula karena relatif mudah untuk dimulai, membutuhkan modal yang fleksibel, dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat luas. Usaha ini dapat berbentuk dagangan kaki lima, warung makanan tradisional, makanan siap saji, frozen food homemade, hingga jasa katering. Semua bentuk usaha ini memiliki segmentasi pasar masing-masing. Di sisi lain, tren gaya hidup modern yang menuntut kepraktisan, serta peran media sosial dalam pemasaran, juga turut mendorong pertumbuhan UMKM kuliner. Meningkatnya aktivitas penjualan pada UMKM kuliner menuntut adanya pengelolaan administrasi penjualan yang lebih tertata, agar seluruh transaksi dapat terdokumentasi dengan baik dan dapat digunakan sebagai dasar evaluasi usaha.

Perkembangan UMKM kuliner ini tidak hanya terjadi di kota besar, tetapi juga terjadi hingga ke daerah-daerah, salah satunya adalah Kabupaten Bengkalis. Kabupaten Bengkalis ini berada di Provinsi Riau yang sangat berpotensi dalam bidang kuliner. Para pelaku usaha di Bengkalis memiliki kreativitas untuk mengolah makanan khas daerah menjadi peluang bisnis yang menarik, sekaligus menjaga warisan kuliner lokal agar tetap hidup di tengah modernisasi.

Kabupaten Bengkalis memiliki kekayaan sumber daya alam seperti sagu dan udang yang berpotensi untuk diolah menjadi produk bernilai guna. Potensi ini

dimanfaatkan oleh masyarakat setempat dengan mengembangkan berbagai olahan khas daerah, seperti lempuk durian, olahan sagu, terasi, dan kerupuk udang. Tidak hanya mempertahankan cita rasa tradisional, masyarakat Bengkalis juga menunjukkan kreativitas dengan menghadirkan inovasi makanan yang mengikuti tren dan selera pasar saat ini. Kondisi tersebut mendorong tumbuhnya berbagai UMKM kuliner di Kabupaten Bengkalis, yang sebagian besar masih dikelola secara sederhana dan membutuhkan pembenahan dalam aspek administrasi penjualan.

Salah satu UMKM kuliner yang berkembang di Kabupaten Bengkalis adalah Roti Canai Makteh. Usaha ini bergerak di bidang makanan siap saji dan telah menjadi pilihan masyarakat sekitar karena cita rasanya yang khas serta harga yang terjangkau. UMKM ini menjual berbagai varian mulai dari original, keju, milo, dan sebagainya. Roti Canai Makteh ini berlokasi di Jl. Utama Pangkalan Batang. Roti Canai Makteh juga menerima pesanan kue apam khas Mak Alang. Namun, dalam menjalankan usahanya, Roti Canai Makteh masih menghadapi kendala dalam pengelolaan administrasi penjualan, seperti pencatatan transaksi yang belum sistematis, pengelolaan data penjualan yang masih sederhana, serta keterbatasan dalam penyusunan laporan keuangan usaha. Hal ini menyebabkan evaluasi perkembangan usaha menjadi kurang optimal dan berpotensi menghambat upaya ekspansi di masa mendatang. Seiring meningkatnya permintaan dan aktivitas penjualan, dibutuhkan sistem administrasi penjualan yang tertata dengan baik untuk menunjang kelancaran operasional usaha.

Jika sistem administrasi penjualan tidak segera diperbaiki, maka usaha seperti Roti Canai Makteh berisiko mengalami ketidakteraturan keuangan, kesalahan dalam pencatatan transaksi, serta kesulitan dalam mengambil keputusan bisnis yang strategis. Dalam konteks usaha, administrasi penjualan dapat membantu pelaku UMKM dalam merancang strategi yang tepat, karena data yang dihasilkan dari proses administrasi bisa menjadi acuan dalam mengambil keputusan, mengevaluasi kinerja usaha, serta merencanakan pengembangan bisnis ke depan.

Dengan demikian, administrasi penjualan merupakan rangkaian kegiatan yang mencakup pencatatan transaksi, pengelolaan data penjualan, serta pembuatan laporan secara sistematis, yang bertujuan untuk mendukung efisiensi operasional

dan pengambilan keputusan usaha. Implementasi administrasi penjualan yang baik akan sangat membantu pelaku UMKM dalam menjaga kelangsungan usahanya dan meningkatkan daya saing di pasar. Oleh karena itu, implementasi administrasi penjualan yang lebih terstruktur dan sistematis di Roti Canai Makteh diharapkan mampu mendukung kelancaran operasional usaha serta membuka peluang pengembangan bisnis di masa depan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan penulis tertarik untuk mendukung kelancaran operasional dan perkembangan usaha dengan judul proyek **Implementasi Administrasi Penjualan di UMKM Roti Canai Makteh.**

1.2 Identifikasi Proyek

Berdasarkan penjelasan dari latar belakang, maka identifikasi proyek yang diambil oleh penulis adalah “Bagaimana implementasi administrasi penjualan di UMKM Roti Canai Makteh?”

1.3 Tujuan Proyek

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi proyek yang telah dipaparkan, berikut adalah tujuan dari proyek yang akan dilakukan:

1. Untuk menganalisa pengelolaan administrasi penjualan yang telah dilakukan oleh usaha Roti Canai Makteh.
2. Untuk mengetahui bagaimana implementasi administrasi penjualan pada usaha Roti Canai Makteh.
3. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi selama mengimplementasikan administrasi penjualan pada usaha Roti Canai Makteh.
4. Untuk mengetahui solusi dari kendala kendala yang dihadapi selama mengimplementasikan administrasi penjualan pada usaha Roti Canai Makteh.

1.4 Manfaat Proyek

Berikut ini adalah manfaat dari proyek implementasi administrasi penjualan di UMKM Roti Canai Makteh.

1. Bagi Penulis

Dapat mengetahui dan menerapkan administrasi penjualan serta memberikan pengalaman dalam penerapan ilmu administrasi penjualan ini.

2. Bagi Usaha Roti Canai Makteh

Dapat memudahkan pemilik usaha dalam mengamati penjualan harian, mingguan, atau bulanan tanpa harus bergantung pada pencatatan manual atau laporan lisan dalam hal pengambilan keputusan.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat memberikan motivasi bagi pihak lain agar bisa menerapkan ilmu administrasi penjualan dalam suatu bisnis agar bisa menjadi referensi untuk proyek serupa di masa depan.

1.5 Tempat dan Waktu Pelaksanaan Proyek

Direncanakan tempat pelaksanaan proyek akhir implementasi administrasi penjualan yaitu di UMKM Roti Canai Makteh pada bulan April tahun 2026.

1.6 Sistematika Penulisan

Berdasarkan latar belakang proyek diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa sistematika penulisan dari laporan proyek implementasi administrasi penjualan di UMKM Roti Canai Makteh disusun untuk memberikan gambaran umum tentang proyek yang dibuat, sistematika penulisan proposal laporan proyek akhir adalah sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Pada bab ini penulis menguraikan latar belakang, identifikasi proyek, tujuan proyek, manfaat proyek, tempat dan waktu pelaksanaan proyek, dan sistematika penulisan laporan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini penulis menguraikan tentang teori-teori yang relevan dengan pokok bahasan dalam proyek ini, yang terbagi dalam penelitian terdahulu.

BAB 3: METODA DAN PROSES PENYELESAIAN PROYEK

Pada bab ini penulis akan menguraikan rencana persiapan proyek, rencana pelaksanaan proyek, rencana penyelesaian dan pelaporan proyek.

BAB 4: HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis akan menguraikan profil usaha dan produk Roti Canai Makteh, persiapan proyek, pelaksanaan proyek dan laporan proyek.

BAB 5: PENUTUP

Pada bab ini terdapat sejumlah kesimpulan dan saran sebagai uraian tugas akhir dari laporan, serta sasaran sebagai rekomendasi untuk perbaikan di tempat proyek akhir.