

## Optimalisasi Efisiensi Operasional: Pendekatan Srategis Akuntansi Manajemen Di Mini Market So Mart

Zakwan Zahran<sup>1</sup>, Alika Ragnavilia Aphrodite<sup>2</sup>, Ratih Kusumastuti<sup>3</sup>

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

Email : <sup>1</sup>[zakwanzahran0@gmail.com](mailto:zakwanzahran0@gmail.com), <sup>2</sup>[alikaaphrodite@gmail.com](mailto:alikaaphrodite@gmail.com)

**Abstract** This research describes the optimization of operational efficiency of the "So Mart" minimarket through a management accounting strategy approach. The main purpose of this research is to identify and analyze possibilities for improving operational efficiency from a management accounting perspective. Research methods include internal research, cost analysis, and evaluation of existing accounting information systems. Research shows that implementing integrated management accounting strategies improves inventory monitoring, price adjustments, and more effective inventory management. By optimizing this process, "So Mart" can reduce operational costs, increase profitability, and strengthen its competitive position in the mini market market. The findings of this research provide practical guidance for mini market shop owners to utilize management accounting strategies to increase operational efficiency. Theoretical implications also contribute to the management accounting literature by considering the practical application of these concepts in small retail businesses.

**Keywords:** Operational Efficiency, Retail Businesses

**Abstrak** Penelitian ini mendeskripsikan optimalisasi efisiensi operasional minimarket "So Mart" melalui pendekatan strategi akuntansi manajemen. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis kemungkinan untuk meningkatkan efisiensi operasional dari perspektif manajemen akuntansi. Metode penelitian meliputi penelitian internal, analisis biaya, dan evaluasi sistem informasi akuntansi yang ada. Penelitian menunjukkan bahwa penerapan srategi akuntansi manajemen terintegrasi meningkatkan pemantauan inventaris, penyesuaian harga, dan manajemen inventaris yang lebih efektif. Dengan mengoptimalkan proses ini, "So Mart" dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan profitabilitas, dan memperkuat posisi kompetitifnya di pasar mini market. Temuan penelitian ini memberikan pedoman praktis bagi pemilik toko mini market untuk memanfaatkan srategi akuntansi manajemen untuk meningkatkan efisiensi operasional. Implikasi teoretis juga berkontribusi pada literatur akuntansi manajemen dengan mempertimbangkan penerapan praktis konsep-konsep ini dalam bisnis ritel kecil.

**Kata Kunci:** Efisiensi Operasional, Bisnis Ritel

### PENDAHULUAN

Minimarket merupakan salah satu bentuk ritel yang telah menjadi bagian yang tak terpisahkan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam konteks tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis optimalisasi efisiensi operasional minimarket "So Mart" melalui metode akuntansi manajemen strategis. Tujuan utama dari studi ini adalah untuk mengidentifikasi potensi peningkatan efisiensi operasional dari perspektif manajemen akuntansi.

Dalam dunia bisnis yang kompetitif, peningkatan efisiensi operasional sangat penting untuk memperkuat posisi di pasar. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan metode penelitian internal, analisis biaya dan evaluasi sistem informasi akuntansi yang ada. Langkah-langkah ini dimaksudkan untuk memberi wawasan bagaimana "So Mart" dapat meningkatkan kinerjanya.

Received: Oktober 29, 2023; Accepted: Desember 12, 2023; Published: February 28, 2024

\* Zakwan Zahran, [zakwanzahran0@gmail.com](mailto:zakwanzahran0@gmail.com)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi akuntansi administrasi terpadu dapat membantu pelacakan persediaan, penyesuaian harga, dan lebih konsisten manajemen persediaan secara keseluruhan lebih efisien. Dengan mengoptimalkan proses ini, “So Mart” dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan keuntungan, dan secara signifikan memperkuat posisinya di pasar mini market.

Hasil penelitian ini tidak hanya memberikan saran praktis bagi pemilik minimarket, namun juga memberikan teori informasi. Berkontribusi pada literatur akuntansi manajemen. Penerapan konsep-konsep ini pada bisnis ritel kecil memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana menyesuaikan strategi akuntansi manajemen untuk meningkatkan efisiensi operasional. Oleh karena itu penelitian ini tidak hanya memberikan wawasan praktis yang berharga bagi pemilik toko minimarket namun juga menambah nilai bagi bisnis ritel kecil. Pengembangan teori akuntansi manajemen, khususnya dalam konteks usaha ritel kecil.

## **KAJIAN TEORI**

### **Pengertian Minimarket dan Peranannya dalam Bisnis Ritel**

Pengertian Mini Market secara kata merupakan gabungan dari kata “Mini” dan “Market”. Mini artinya “kecil” dan Market artinya “pasar”. Jadi Minimarket adalah sebuah pasar yang kecil, atau tempat kecil di mana berbagai macam barang dijual, seperti pasar. Minimarket merupakan bentuk ritel yang memiliki peran vital dalam menyediakan barang kebutuhan sehari-hari kepada konsumen. Mereka menjadi elemen penting dalam rantai distribusi dan memiliki dampak signifikan dalam kehidupan sehari-hari. Ada banyak kesamaan antara minimarket dan toko kelontong. Banyak toko kelontong sekarang juga menggunakan komputer. Toko kelontong juga menggunakan rak standar. Secara bahasa, minimarket adalah supermarket kecil. Perbedaan minimarket dan toko kelontong adalah minimarket biasanya memiliki sistem *Point Of Sale* (POS) untuk penjualannya namun tidak selengkap dan sebesar supermarket. Pencatatan manual sekarang sudah umum di toko kelontong, namun beberapa toko menggunakan computer tetapi tidak menggunakan sistem POS.

Berbeda dengan toko kelontong, minimarket menerapkan sistem swalayan di mana pembeli mengambil sendiri barang yang mereka butuhkan dari rak minimarket dan membayar di kasir. Sistem ini juga membantu pembeli menghindari hutang. Sebaliknya di toko kelontong, display produk tidak tertata rapi dan rak-rak pada umumnya tidak digunakan seperti di supermarket, sehingga permasalahan pengelompokan atau pengelompokan produk menjadi sangat membingungkan. Ada juga minimarket yang buka 24 jam sehari, seperti Circle K24 yang buka 24 jam sehari.

Saat ini sudah banyak minimarket seperti Alfamart yang bermunculan di Indonesia. Indomaret, Ceriamart, Starmart, Circle K, dan masih banyak minimarket yang dikelola orang lain. Minimarket adalah supermarket dengan ukuran toko yang lebih kecil dan produk yang lebih sedikit dibandingkan supermarket atau hypermarket. Jumlah produk di jual di minimarket adalah 3.000 hingga 5.000. Ukuran toko analisis kreativitas penerapan strategi pemasaran retail perusahaan Minimarket antara 300m dan 500m<sup>2</sup>. Contohnya seperti Indomaret dan Alphamart. Rata-rata, ukurannya sama. Selain itu, radius mini market juga tidak terlalu jauh, bisa di bilang kurang dari 2 km (2 km).

### **Format Bisnis *Retail***

Menurut Utami (2006) kata “retail” berasal dari kata perancis “reataillier” yang berarti memotong atau menghancurkan sesuatu. Ritel mengacu pada semua aktivitas yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa langsung ke konsumen. Aktivitas ini ditujukan untuk penggunaan pribadi dan non-profesional. Ritel juga merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang memberi nilai tambah pada produk dan jasa yang dijual kepada konsumen untuk keperluan atau konsumsi individu atau keluarga. Bisnis yang bergerak di bidang ritel saat ini semuanya beroperasi dalam bentuk supermarket atau minimarket.

Utami (2006) menjelaskan bahwa masyarakat sering menganggap ritel hanya berarti menjual produk di toko. Namun ritel juga melibatkan jasa seperti layanan pengiriman ke rumah. Tidak semua ritel dilakukan di dalam toko, contoh penjualan eceran yang dilakukan di luar toko antara lain menjual album rekaman melalui internet melalui situs web, menjual kosmetik AVON, atau menggunakan media lain seperti katalog produk atau daftar belanja. Kegiatan yang dilakukan dalam perdagangan eceran meliputi penjualan berbagai produk dan jasa atau keduanya kepada konsumen untuk memenuhi kebutuhan individu atau kolektif. Pengecer berusaha memuaskan kebutuhan konsumen dengan mencari kesesuaian antara barang yang dibawanya dengan harga, lokasi, dan waktu yang diinginkan pelanggan. Ritel juga menyediakan pasar bagi produsen untuk untuk menjual produknya. Oleh karena itu, ritel merupakan kegiatan terakhir dalam saluran distribusi yang menghubungkan produsen dengan konsumen. Saluran distribusi adalah sekelompok atau sejumlah perusahaan yang memfasilitasi penjualan kepada konsumen sebagai tujuan akhir (Utami, 2006). Gambaran perjalanan distribusi ritel adalah sebagai berikut:

Produsen → Pedagang Besar → *Retail* → Konsumen Akhir

Sumber: Utami (2006)

**Gambar 1: Jalur Distribusi Barang Dagangan**

## **Pengelolaan Bisnis Retail**

Manajemen ritel melalui manajemen rantai pasokan dan sistem informasi telah menjadi alat untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, sistem yang digunakan untuk mengontrol aliran informasi ke pembeli dan pemasok sangatlah penting. Untuk itu bisnis retail. Diharapkan memiliki database untuk dapat memahami pelanggannya, sehingga memahami kebutuhannya, oleh karena itu, dapat diprediksi bahwa bisnis retail sangat sensitif terhadap perubahan permintaan dan peluang. Serta menyikapinya dengan menyiapkan barang sesuai dengan kebutuhan pelanggan (Utami 2006).

Dijelaskan bahwa perusahaan saat ini bergerak di sektor ritel dalam bentuk supermarket atau minimarket. Ritel juga merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang memberi nilai tambah pada produk dan jasa yang dijual kepada konsumen untuk keperluan atau konsumsi individu atau keluarga. Cara menjalankan bisnis *convience store* yang baik sangat penting bagi pengelola bisnis retail agar sukses (Utami, 2006).

## **Pentingnya Efisiensi Operasional dalam Konteks Bisnis Kompetitif**

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, peningkatan efisiensi operasional menjadi kunci untuk memperkuat posisi suatu perusahaan di pasar. Fokus pada efisiensi dapat membantu perusahaan mengurangi biaya operasional dan meningkatkan keuntungan. Efisiensi tersebut dapat mencakup penggunaan waktu yang efektif, dan implementasi teknologi untuk meningkatkan produktivitas. Dengan mencapai tingkat efisiensi yang tinggi, perusahaan dapat mengurangi biaya produksi, meningkatkan kualitas produk atau layanan, serta merespons perubahan pasar dengan lebih cepat. Dengan demikian, efisiensi operasional bukan hanya sekedar strategi, melainkan suatu keharusan untuk bertahan dan tumbuh dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

## **Pengendalian Internal**

Menurut Haryono (2011), pengelolaan kas yang baik memerlukan prosedur yang tepat untuk melidungi penerimaan dan pengeluaran kas. Menurut Mulyadi (2014), Pengendalian dapat dibagi menjadi dua bidang. Salah satunya adalah pengendalian akuntansi internal dan terutama mencakup struktur organisasi, metode dan aktivitas yang disesuaikan untuk menjaga asset organisasi dan memastikan keakrutan dan keandalan data akuntansi. Sebaliknya pengendalian manajemen internal terutama dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Soekrisno (2012) pengendalian internal adalah pengendalian manajemen untuk memberikan keyakinan yang wajar atas pencapaian efisiensi dan aktivitas operasional, keandalan pelaporan keuangan, keamanan asset, dan kepatuhan-kepatuhan terhadap peraturan

perundangan-perundangan dan kebijakan. Aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, teknik, dan mekanisme yang digunakan untuk memastikan bahwa intruksi manajemen dilaksanakan. Kegiatan pengelolaan harus efisien dan efektif dalam mencapai tujuan pengelolaan itu sendiri. Kegiatan pengelolaan meliputi:

1. Pemisahan fungsi, tugas dan wewenang
2. Otorisasi transaksi dan kegiatan lain yang sesuai
3. Dokumentasi dan pencatatan yang sesuai
4. Pengendalian fisik atas asset dan catatan
5. Evaluasi kinerja secara individu
6. Pengendalian terhadap pemrosesan informasi
7. Pembatasan akses terhadap sumber daya dan catatan

### **Metode Akuntansi Manajemen Strategis**

Terlihat dari beberapa penelitian bahwa peran akuntansi manajemen strategis dapat dilihat berdasarkan sebab dan akibat. Faktor strategis dapat menyebabkan peran akuntansi manajemen strategis berubah. Pemilihan strategi, perumusan strategi dan orientasi pasar dianggap sebagai faktor yang dapat menyebabkan peningkatan peran akuntansi manajemen strategis. Pada saat yang sama, seiringnya dengan meningkatnya peran akuntansi manajemen strategis. Pada saat yang sama, seiring dengan meningkatnya peran akuntansi manajemen strategis, hal ini akan memberikan hasil bisnis yang lebih baik. Namun, peningkatan peran akuntansi manajemen strategis dalam suatu perusahaan dimungkinkan karena karakteristik tingkat perusahaan yang mungkin berbeda Lamminmaki (2008).

Penelitian ini berfokus pada Minimarket “So Mart” di wilayah Mendalo Darat, Jambi Luar Kota. Pemilihan pembangunan usaha Minimarket di Kawasan Mendalo Darat, Jambi Luar Kota sebagai sasaran penelitian tidaklah sia-sia. Jika melihat perkembangan Minimarket di wilayah Mendalo Darat, Jambi Luar Kota, industri ritel telah berkembang sangat pesat baik dari segi jumlah maupun sifat dan kualitas pelayanannya. Hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya jumlah mahasiswa di sekitar daerah tersebut khususnya di kawasan Mendalo Darat, Jambi Luar Kota. Pesatnya pertumbuhan industri ritel di kawasan Mendalo Darat, Jambi Luar Kota berdampak langsung pada semakin ketatnya persaingan Minimarket, sehingga peran fungsi strategis sangat di perlukan, termasuk fungsi akuntansi.

Terdapat beberapa penelitian terkait pengaruh *strategic management accounting* berpengaruh terhadap kinerja organisasi. Namun dalam penelitian yang dilakukan oleh Faradiza (2018) ditemukan bahwa *strategic management accounting* tidak berpengaruh terhadap kinerja organisasi. Faktor lain juga mempengaruhi kinerja organisasi adalah

kapabilitas organisasi, Liu (2011) menyatakan kapabilitas organisasi mencakup kemampuan perusahaan dalam menjalin hubungan secara ekonomi dan sosial.

### **Penerapan Strategi Akuntansi Administrasi Terpadu**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan strategi akuntansi administrasi terpadu dapat memberikan manfaat signifikan. Ini mencakup pelacakan persediaan, penyesuaian harga, dan manajemen persediaan secara lebih konsisten. Mini Market seperti “So Mart” dapat meningkatkan kinerja keuangan dan administratifnya melalui penerapan strategi akuntansi administrasi terpadu.

### **Dampak Penerapan Konsep-Konsep Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen memerlukan kehati-hatian dalam menerapkan konsep. Teknik manajemen dan akuntansi serta penyajian informasi yang tepat sumber daya keuangan berguna untuk perencanaan bisnis, pemantauan, pengambilan keputusan, dan sebagian besar alokasi sumber daya secara ekonomis. Mempertimbangkan kemampuan yang dimiliki, penerapan teknologi informasi merupakan suatu tantangan bagi akuntansi manajemen dalam menghadapi teknologi yang ada.

Dengan mengoptimalkan proses-proses ini, “So Mart” dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan keuntungan, dan memperkuat posisinya di pasar minimarket. Dampak ini menunjukkan nilai strategis dari penerapan konsep-konsep akuntansi manajemen.

### **Saran Praktis dan Implikasi bagi Pemilik Minimarket**

Hasil penelitian tidak hanya memberikan saran praktis bagi pemilik minimarket tetapi juga memberikan pemahaman teoretis yang dapat diadopsi untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka. Memperhatikan inovasi produk, layanan, dan pengalaman pelanggan dapat memberikan keunggulan kompetitif. Dengan memahami perubahan tren dan kebutuhan pasar, pemilik dapat mengoptimalkan strategi bisnis mereka dan memastikan kesuksesan jangka panjang.

### **Pengembangan Teori Akuntansi Manajemen dalam Konteks Ritel Kecil**

Penelitian ini berpotensi untuk mengembangkan teori akuntansi manajemen, khususnya dalam konteks usaha ritel kecil. Pemahaman lebih baik tentang penyesuaian strategi akuntansi manajemen saat memberikan landasan bagi perkembangan teori ini. Mengembangkan teori akuntansi manajemen dalam konteks ritel kecil melibatkan adaptasi konsep dan metode agar lebih sesuai dengan karakteristik bisnis tersebut. Dalam skala kecil, fokus pada manajemen inventaris, analisis margin keuntungan, dan efisiensi operasional menjadi penting.

Teori akuntansi manajemen harus memasukkan faktor-faktor khusus untuk industri ritel, seperti peputaran persediaan yang cepat dan strategi penetapan harga yang disesuaikan dengan persaingan lokal. Selain itu, penekanan pada analisis data pelanggan dan pemasaran dapat meningkatkan relevansi informasi akuntansi untuk pengambilan keputusan manajemen. Secara keseluruhan, pengembangan teori ini bertujuan untuk meningkatkan keakuratan akuntansi manajemen untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan pengecer kecil.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini dilakukan di Mendalo Darat, Jambi Luar Kota dengan metode analisis data kualitatif. Lokasi penelitian ini dipilih berdasarkan tiga pertimbangan berikut, yakni: (1) Tempat lokasi tersebut merupakan pusat industri ritel; (2) Peningkatan industri ritel “So Mart” ini terlihat dari harga yang murah dan meningkatnya jumlah pelanggan; (3) Tempat lokasi tersebut merupakan tempat yang strategis yang berada dekat dengan Universitas Jambi, memungkinkan analisis dampak kehadiran industri ritel terhadap mahasiswa dan masyarakat setempat.

Metodologi penelitian melibatkan wawancara dengan pemilik toko dan karyawan “So Mart” observasi langsung di lapangan, serta analisis data kualitatif untuk menggambarkan secara holistic fenomena pertumbuhan industri ritel di Kawasan tersebut. Validitas dan reliabilitas data akan dijaga melalui triangulasi sumber data dan keterlibatan peneliti secara langsung dalam proses pengumpulan dan analisis data. Hasil penelitian ini diharapkan memberikan wawasan mendalam terkait perkembangan industri ritel di Mendalo Darat.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi efisiensi operasional minimarket “So Mart” melalui strategi akuntansi manajemen dapat meningkatkan pemantauan inventaris, penyesuaian harga dan manajemen inventaris secara efektif. Penerapan strategi ini membantu mengurangi biaya operasional, meningkatkan profitabilitas, dan memperkuat posisi kompetitif di pasar minimarket.

Dampak dari penerapan konsep-konsep akuntansi manajemen, seperti pelacakan persediaan dan penyesuaian harga, memberikan manfaat signifikan. Melalui optimasi proses-proses ini, “So Mart” dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan keuntungan, dan memperkuat posisinya di pasar minimarket, menunjukkan nilai strategis dari penerapan konsep-konsep tersebut.

Saran paraktis yang dapat diikuti adalah pemilik minimarket perlu memperhatikan inovasi produk, layanan, dan pengalaman pelanggan untuk memberikan keunggulan yang kompetitif. Dengan memahami perubahan tren dan kebutuhan pasar, pemilik minimarket dapat mengoptimalkan strategi bisnis mereka untuk kesuksesan jangka Panjang. Implikasi toeritis penelitian ini berkontribusi pada literatur akuntansi manajemen, khususnya dalam konteks usaha ritel kecil. Pemahaman lebih baik tentang penyesuaian strategi akuntansi manajemen dapat memberikan landasan bagi pengembangan teori dalam bidang ini.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini menyajikan pemahaman mendalam tentang peran dan dampak strategi akuntansi manajemen pada efisiensi operasional minimarket "So Mart" di Mendalo Darat, Jambi Luar Kota. Dengan menerapkan strategi tersebut, minimarket dapat meningkatkan pemantauan inventaris, penyesuaian harga, dan manajemen persediaan secara efektif. Dampak positifnya mencakup pengurangan biaya operasional, peningkatan profitabilitas, dan penguatan posisi kompetitif di pasar minimarket. Penelitian dilakukan dengan metode analisis data kualitatif di lokasi industri ritel "So Mart" di Mendalo Darat, Jambi Luar Kota. Triangulasi sumber data dan keterlibatan peneliti secara langsung menjaga validitas dan reliabilitas data. Penelitian ini memberikan kontribusi pada literatur akuntansi manajemen, khususnya untuk ritel kecil. Pemahaman lebih baik tentang penyesuaian strategi akuntansi manajemen dapat menjadi landasan bagi pengembangan teori dalam bidang ini.

## **SARAN**

Dari artikel ini, kami harap para pembisnis ritel memperhatikan hal-hal berikut:

1. Inovasi Produk dan Layanan: Pemilik minimarket perlu memperhatikan inovasi produk, layanan, dan pengalaman pelanggan untuk mempertahankan keunggulan kompetitif.
2. Pemahaman Terhadap Perubahan Pasar: Memahami perubahan tren dan kebutuhan pasar memungkinkan pemilik minimarket untuk mengoptimalkan strategi bisnis jangka panjang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Kurniati, R. R., & Ramadlan, A. (2015). Optimalisasi Pengelolaan Bisnis Retail Minimarket Sugimart. *Akutansi Bisnis & Manajemen (ABM)*, 22(2), 61-74.
- Aryani, Dwinita. 2011. *Efek Pendapatan Pedagang Tradisional dari Ramainya Kemunculan Minimarket di Kota Malang*, Jurnal Dinamika Manajemen (JDM), Vol 2. No 2 pp: 169-18



- Riswanto, H. (2018). Perancangan Prosedur Pengeluaran Kas Pada Mini Market Syar'e Mart.
- Sopini, P., & Trifani, C. Y. (2017). Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja Pada Mini Market Pelangi Jambi. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 1(1), 197-212.
- Heriawan, T. (2018). Analisa kreatifitas pelaksanaan strategi pemasaran pada usaha retail business (bisnis eceran) untuk usaha mini market konvensional di Indonesia. *Jurnal Ekonomi*, 9(1), 58-69.
- Azmi, Z., & Harti, I. D. (2021). Pengaruh Akuntansi Manajemen Strategik dan Kapabilitas Organisasional Terhadap Kinerja Organisasi. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 5(1), 266-276.
- Maharsi, S. (2000). Pengaruh Perkembangan Teknologi Informasi Terhadap Bidang Akuntansi Manajemen. *Jurnal Akuntansi dan keuangan*, 2(2), 127-137.
- Sulastrri, R. E., & Dilastri, N. (2015). Peran Pemerintah dan Akademisi dalam Memajukan Industri Kreatif Kasus pada UKM Kerajinan Sulaman di Kota Pariaman. In *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Manajemen dan Akuntansi (SNEMA)*, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang