

**Bidang Unggulan : Pembangunan Manusia dan Daya Saing Bangsa/Inovasi Teknologi Tepat Guna untuk Produktivitas Dan Nilai Tambah Usaha Mikro**

**Kode>Nama RumpunIlmu : 562/Ilmu Ekonomi – Manajemen-Akuntansi**

**LAPORAN  
PENGABDIAN MANSYARAKAT**



**Pelatihan Perencanaan Keuangan Akuntansi Sederhana  
bagi UKM Wilayah Jakarta Selatan**

**TIM PENGUSUL**

Dr. RILLA GANTINO, SE, Akt. MM. CA	(0324046802)
NOVERA K MAHARANI, SE., M.Ak., Ak., CA	(0302127503)
Ir. RITTA SETIYATI, MM	(0314046702)
LELI RULIATI ALAM	(20160102189)
PATRICIA MANASYE TIURMA	(20160102251)
GOEI IVAN JONATHAN	(20160102179)
RACHMAT EFENDI	(20160101231)
NI LUH RATNA PUSPA DEWI	(20170102182)
HANNY ENDAH LESTARI	(20170102179)

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL  
JULI 2019**



## HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN MASYARAKAT

**Judul Pengabdian Masyarakat** : Pelatihan Perencanaan Keuangan Akuntansi Sederhana bagi UKM Wilayah Jakarta Selatan

**Kode>Nama Rumpun Ilmu** : 562 / Ilmu Ekonomi – Akuntansi dan Manajemen

**Bidang Unggulan UEU** : Pembangunan Manusia dan Daya Saing Bangsa

**Topik Unggulan** : Manajemen Keuangan dan Akuntansi

**Ketua Peneliti:**

a. Nama Lengkap : Dr. Rilla Gantino, SE, Ak. MM.

b. NIDN : 0324046802

c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala

d. Program Studi : Akuntansi

e. No. HP : 0811163278

f. Alamat Surel (e-mail) : [rilla.gantino@esaunggul.ac.id](mailto:rilla.gantino@esaunggul.ac.id)

**Anggota (1)**

a. Nama Lengkap : Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA

b. NIDN : 0302127503

c. Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

**Anggota (2)**

a. Nama Lengkap : Ir. Ritta Setiyati, MM

b. NIDN : 0314046702

c. Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

Mahasiswa I : Leli Ruliati Alam

NIM : 20160102189

Mahasiswa II : Patricia Manasye Tiurma

NIM : 20160102251

Mahasiswa III : Goei Ivan Jonathan

NIM : 20160102179

Mahasiswa IV : Rachmat Efendi

NIM : 20160101231

Mahasiswa V : Hanny Endah Lestari

NIM : 20170102179

Mahasiswa VI : Ni Luh Ratna Puspita

NIM : 20170102182

**Lama Pengabdian Keseluruhan** : 6 Bulan

**Biaya Pengabdian** : Rp 5.000.000

**Biaya Pengabdian Keseluruhan** : Rp 5.000.000

**Biaya Tahun Berjalan** : - Dana internal PT Rp. 5.000.000

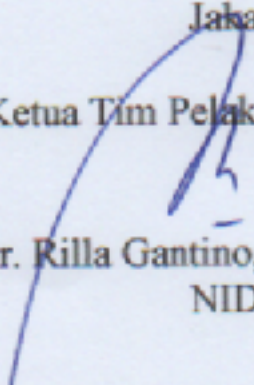
Jakarta, 28 Juli 2019

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

  
fakultas ekonomi dan bisnis

Dr. MF. Arrozi, SE, M.Si., Akt  
NIP. 197009032005011001

Ketua Tim Pelaksana PPM,

  
Dr. Rilla Gantino, SE, Ak. MM  
NIDN 0324046802

Menyetujui,  
Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

  
  
Dr. Erry Yudhya Mulyani, S.Gz., M.Sc  
NIK 209100388



## DAFTAR ISI

COVER .....	i
HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN MASYARAKAT .....	ii
DAFTAR ISI .....	iii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM .....	iv
RINGKASAN .....	vi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>7</b>
1.1. Obyek Pengabdian Masyarakat .....	11
1.2. Temuan yang Ditargetkan .....	11
1.3. Kontribusi pada Bidang Ilmu .....	11
1.4. Luaran Pengabdian Masyarakat .....	11
1.5. Rencana Capaian .....	11
<b>BAB II URAIAN TUGAS .....</b>	<b>12</b>
2.1. Landasan Teori .....	12
2.1.1. UMKM .....	12
2.1.2. SAK ETAP .....	13
2.1.3. Akuntansi UKM .....	13
2.1.4. Pengelolaan UKM .....	13
2.2. Uraian Tugas .....	14
<b>BAB III METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT .....</b>	<b>16</b>
3.1. Pemilihan Lokasi .....	16
3.2. Teknis Pelaksanaan .....	16
<b>BAB IV BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN .....</b>	<b>17</b>
4.1. Anggaran Biaya .....	17
4.2. Jadwal Penelitian .....	17
<b>BAB V REALISASI PENGABDIAN MASYARAKAT .....</b>	<b>18</b>
<b>BAB VI KESIMPULAN .....</b>	<b>37</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>38</b>
Lampiran 1. Susunan Tim Pelaksana .....	
Lampiran 2. Susunan Organisasi Tim Peneliti/Pelaksana dan Pembagian Tugas .....	

## IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

**1. Judul Proposal : Pelatihan Perencanaan Keuangan Akuntansi Sederhana bagi UKM Wilayah Jakarta Selatan**

**2. Tim Pengabdian Masyarakat :**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu
1.	Dr. Rilla Gantino, SE, Akt. MM.CA	Ketua	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	8
2.	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA	Anggota	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	8
3.	Ir. Ritta Setiyati.MM	Anggota	Manajemen	Universitas Esa unggul	8
4.	Leli Ruliati Alam		Akuntansi	20160102189	4
5.	Patricia M Tiurma		Akuntansi	20160102251	4
6.	Goei Ivan Jonathan		Akuntansi	20160102179	4
7.	Rachmat Efendi		Manajemen	20160101231	4
8.	Hanny Endah Lestari		Akuntansi	20170102179	4
9.	Ni Luh R Puspita		Akuntansi	20170102182	4

**3. Obyek pengabdian :**

- a. Memberikan pengetahuan praktikal untuk pelaksanaan akuntansi sederhana
- b. Memberikan pengetahuan menghitung harga pokok agar harga jual dapat bersaing
- c. Memberikan pemahaman tentang perencanaan keuangan


**4. Masa Pelaksanaan Pengabdian :**

- a. Mulai : bulan Februari 2019
- b. Berakhir : bulan Juli 2019

**5. Lokasi Penelitian (lab/studio/lapangan):**  
UKM wilayah Jakarta Selatan

**6. Instansi lain yang terlibat (jika ada, dan uraikan apa kontribusinya):**  
Tidak ada

**7. Temuan yang ditargetkan adalah adanya pemahaman dan dilaksanakannya Akuntansi sederhana dan mampu membuat perencanaan keuangan dengan tujuan akhir terdorongnya UKM membayar pajak yang telah di berikan kemudahan dari sisi tariff oleh pemerintah**

- 
8. Kontribusi mendasar pada bidang ilmu Manajemen dan akuntansi
  9. Jurnal ilmiah yang menjadi sasaran tidak ada karena sifat pengabdian hanya memberikan pengetahuan dan menjadikan UKM mampu memiliki pembukuan sederhana dan mampu membuat perencanaan keuangan
  10. Rencana luaran adalah laporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat

## RINGKASAN

Meningkatnya daya saing di sisi harga memerlukan pengetahuan untuk menghitung biaya pembuatan produk atau jasa. Untuk itu perlu pengetahuan dasar akuntansi untuk melakukan pembukuan sederhana. UKM juga perlu mampu membuat perencanaan keuangan terkait terbatasnya modal yang dimiliki. UKM perlu mengetahui produk-produk atau jasa-jasa yang diminati oleh pelanggan dengan membuat catatan sehingga dapat memanfaatkan modal secara optimal. Saat ini UKM membuat produk/menawarkan jasa tidak menggunakan perhitungan yang benar sehingga seringkali banyak produk yang rusak/basi atau banyak jasa yang tidak laku karena banyak pesaing dan harga lebih tinggi dari pesaing.

Penerapan akuntansi sederhana akan membantu UKM untuk menentukan besaran omzet atau peredaran bruto sebagai dasar perhitungan besaran pajak yang akan dibayarkan setiap bulannya. Kesalahan dalam menghitung peredaran bruto akan mengakibatkan terlalu besar/kecil pajak yang dibayarkan.

UKM juga perlu memahami pola penetapan harga, atau faktor-faktor yang harus diperhitungkan dalam menentukan harga.

## BAB 1 PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu roda penggerak perekonomian Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, sumbangan UMKM terhadap PDB Indonesia mencapai angka 60,34 persen pada tahun 2017. Artinya sekitar 60 persen nilai barang dan jasa yang diproduksi di Indonesia pada tahun 2017 berasal dari sektor UMKM. UMKM menjalankan tiga jenis usaha, yaitu Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah. Usaha Mikro adalah usaha produktif dengan aset kurang dari 50 juta rupiah dengan omzet maksimal 300 juta rupiah. Sedangkan Usaha Kecil adalah usaha produktif dengan aset 50-500 juta rupiah dan omzet 300 juta sampai 2,5 milyar rupiah. Terakhir, Usaha Menengah adalah usaha produktif dengan aset 500 juta hingga 10 milyar rupiah dan omzet 2,5-50 milyar rupiah. (<https://www.niagahoster.co.id/blog/ide-usaha-kecil-menengah/amp/>).

Jika membaca peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 (<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>) tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Maka bisa dilihat perbedaannya dengan jelas antara UKM dan UMKM. **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Maks. Rp 50 Juta, kriteria Omzet: Maks. Rp 300 juta rupiah. **Usaha Kecil** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Rp 50 juta – Rp 500 juta, kriteria Omzet: Rp 300 juta – Rp 2,5 Miliar rupiah. **Usaha Menengah** adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: 500 juta – Rp 10 Miliar, kriteria Omzet: >Rp 2,5 Miliar – Rp 50 Miliar rupiah.

Surat edaran Bank Indonesia No.26/I/UKK tanggal 29 Mei 1993 perihal Kredit Usaha Kecil (KUK) adalah usaha yang memiliki total asset Rp 60 juta (enam ratus juta



rupiah) tidak termasuk tanah atau rumah yang ditempati. Pengertian usaha kecil ini meliputi usaha perseorangan, badan usaha swasta dan koperasi, sepanjang asset yang dimiliki tidak melebihi nilai Rp 600 juta.

Menurut Departemen Perindustrian dan perdagangan, pengusaha kecil dan menengah adalah kelompok industri modern, industri tradisional, dan industri kerajinan, yang mempunyai investasi, modal untuk mesin-mesin dan peralatan sebesar Rp 70 juta ke bawah dengan resiko investasi modal/tenaga kerja Rp 625.000 ke bawah dan usahanya dimiliki warga Negara Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik, usaha menengah dibagi kedalam beberapa bagian, yaitu: (i) Usaha Rumah tangga mempunyai: 1-5 tenaga kerja, (ii) Usaha kecil menengah: 6-19 tenaga kerja, (iii) Usaha menengah: 20-29 tenaga kerja, (iv) Usaha besar: lebih dari 100 tenaga kerja. Sedangkan dalam konsep Inpres UKM, yang dimaksud dengan UKM adalah kegiatan ekonomi dengan kriteria: (i) Asset Rp 50 milyar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, (ii) Omset Rp 250 milyar. Sehingga dapat disimpulkan bahwa antara UKM dan UMKM sama hanya saja berbeda dalam jumlah nominal aset yang dimiliki oleh suatu usaha dan bisnis (<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>).

Perkembangan UKM di Indonesia tidak menggembirakan. Berdasarkan Data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah wirausahawan di Indonesia pun melonjak tajam dari 0,24 persen menjadi 1,56 persen dari jumlah penduduk. Meski begitu jumlah tersebut masih jauh dari target wirausaha Indonesia yang harusnya idealnya minimum 2 persen dari jumlah penduduk. Meskipun secara kuantitas jumlah wirausaha Indonesia banyak namun secara persentase jumlah tersebut kalah jauh dibandingkan dengan negara tetangga. Seperti Singapura sebesar tujuh persen, Malaysia lima persen, dan Thailand empat persen. Sementara negara-negara maju seperti Amerika Serikat dan Jepang bahkan memiliki jumlah pengusaha lebih dari 10 persen dari jumlah populasi (<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>).

Beberapa kesalahan yang dapat diidentifikasi yang dilakukan oleh calon wirausaha antara lain (<https://koinworks.com/blog/kesalahan-bisnis-ukm/>) :

1. Ide Luar Biasa Tapi Tidak Ada Rencana
2. Ekspektasi yang Berlebihan
3. Mengabaikan Arus Kas
4. Mencoba Melakukan Semuanya Sendiri
5. Mulai Kehilangan Fokus saat bisnis sudah berjalan dan menemui peluang bisnis baru maka focus berpindah tanpa memikirkan sumber daya yang ada



Permasalahan lain yang dihadapi oleh UKM selain yang diatas adalah masih mengandalkan pembukuan secara manual bahkan tidak jarang ukm yang belum melakukan pencatatan secara benar, tidak melakukan program loyalitas pelanggan, serta kurangnya inovasi produk (<https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-ukm-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>). Pencatatan yang dimaksudkan adalah dengan menggunakan akuntansi.

Kendala utama yang dihadapi pengusaha kelas UKM selain hal-hal di atas adalah permodalan. Walaupun kehadirannya menjanjikan, tetapi masih banyak lembaga keuangan khususnya perbankan masih melirik sebelah mata.

Di samping permodalan, masalah lain yang dihadapi sektor UKM adalah Pengelolaan Keuangan/Perencanaan Keuangan

Perencanaan Keuangan UKM sebenarnya adalah Kedisiplinan Pelaku Usaha dalam mengelola Keuangan Pribadi/Keuangan Perusahaan. Harus dipisahkan antara keuangan untuk kebutuhan hidup sehari-hari dengan keuangan untuk usaha, meskipun usaha tersebut dijalankan di rumah.

Ada contoh seorang pengusaha sablon, usahanya dikerjakan di rumah. Setiap pemasukan dan pengeluaran, tidak pernah dicatatnya, hanya diingat-ingat di kepala dan uang yang masuk disimpa di laci atau “managemen by laci”.

Membayar tagihan listrik ambil uang dari laci, belanja rumah tangga ambil uang dari laci. Anaknya ingin jajan ambil uang di laci. Giliran untuk membeli bahan-bahan sablon/membayar gaji karyawan, uang tersebut tidak cukup/kurang, akhirnya kelabakan dan cari pinjaman sana sini. Sebenarnya sih pengusaha itu untung, tetapi karena tidak pernah dicatat dan pengambilan uangnya sembarangan bukannya untung yang didapat, melainkan rugi. Kalau kejadian tersebut berulang-ulang, bulan demi bulan, maka dipastikan usaha tersebut tidak akan berkembang bahkan akan mengalami kebangkrutan.

Pelaksanaan dalam melakukan perencanaan keuangan tersebut sekali lagi tergantung kedisiplinan individu. Membuat perencanaan keuangan lebih kecil resikonya dari pada tidak merencanakan sama sekali. Planing Or Nothing....!!!

Bisnis dan akuntansi adalah kedua hal yang tidak bisa dipisahkan. Sebuah bisnis membutuhkan peran akuntansi untuk mengelola bisnis agar bisa lebih berkembang dan maju. Bisnis tanpa akuntansi, sudah pasti tidak akan bisa berjalan. Sering diistilahkan Accounting is a business language. Financial Accounting is often called the language of business; it is the language that managers use to communicate the firm's financial and economic information to

external parties such as shareholders and creditors. Nobody working in business can afford financial illiteracy (<https://www.coursera.org/lecture/financial-accounting/1-accounting-the-language-of-business-SO1m8>).

Menurut *American Accounting Association* (AAA), akuntansi adalah suatu proses mengidentifikasi, mengukur, dan melaporkan informasi mengenai keadaan ekonomi. Hasil laporan tersebut akan menjadi suatu bahan untuk pengambilan keputusan.

Akuntansi penting bagi kehidupan sehari-hari, hal ini karena dalam kehidupan sehari-hari kita selalu membutuhkan dan berinteraksi dengan uang. Uang yang kita miliki harus bisa kita kelola dengan bijak, dan bisa mencukupi beberapa keinginan yang kita butuhkan dalam periode tertentu. Agar kehidupan keuangan sehari-hari bisa teratur, terarah, dan juga memiliki tujuan maka perencanaan keuangan yang Anda jalankan pun harus sebaik-baik mungkin.

Peran akuntansi dalam UKM antara lain : menjalankan manajemen biaya, sebagai pengendalian manajemen, sebagai alat informasi bagi pihak internal dan eksternal (termasuk informasi untuk pihak pajak), dan sebagai alat analisis. Peran akuntansi dalam keuangan bisnis dan ukm antara lain : sebagai alat pengontrol dan pengendali, sebagai alat pengambilan keputusan, dan peran akuntansi sebagai alat informasi pihak ketiga.

Pemerintah dalam rangka meningkatkan pendapatan negara, menerbitkan tariff pajak ringan untuk UKM yaitu 0.5 % dari omset bruto yang mulai berlaku 1 Juli 2018. Hal ini untuk mendorong agar memudahkan UKM dalam menghitung jumlah pajak dan menumbuhkan kesadaran UKM untuk melaksanakan kewajiban perpajakan. Namun pengamat perpajakan dari Center for Indonesia Taxation Analysis (CITA) Yustinus Prastowo menilai, potensi penerimaan pajak usaha kecil dan menengah (UKM) belum dioptimalkan oleh otoritas **pajak**. "Kontribusi pajak UKM itu kan sekitar Rp6 triliun, masih sangat kecil dibandingkan penerimaan yang sudah Rp1.300 triliun," kata Yustinus . Hal ini berdasarkan hitungan bahwa dari 50 juta pelaku UKM yang di data oleh Badan Pusat Statistik (BPS) berkontribusi terhadap 60% PDB atau sekitar Rp8.000 triliun. "Kalau itu didekati dengan 1%nya saja itu Rp80 triliun, jadi 0,5%-nya kan harusnya Rp40 triliun. Berarti yang sekarang ter-"capture" itu sepertujuh atau sekitar 15% dari potensi yang ada," kata Yustinus (<https://economy.okezone.com/read/2019/01/09/20/2001988/penerimaan-pajak-ukm-belum-optimal>).

Penetapan tariff pajak final 0,5% dari omzet jika tidak memiliki catatan pembukuan usaha. Aparat pajak tak peduli usaha untung rugi. Jika tak punya pembukuan, pajaknya sebesar 0,5% dari omzet UKM. Bahkan insentif keringanan pajak itu akan hilang jika tidak memiliki pembukuan keuangan. Namun, ada pula pilihan lain, yakni, pajak 0,5% dari laba

kotor jika si UKM memiliki pembukuan usaha. Alhasil, jika usaha merugi, si UKM tidak perlu membayar pajak. Itu sebabnya, Ditjen Pajak mendorong UKM memiliki pembukuan keuangan. UKM diberi masa transisi untuk menyiapkan pembukuan. Untuk wajib pajak (WP) orang pribadi UKM, batas waktu pajak akhirnya adalah enam tahun. Sedangkan WP badan UKM batas waktunya tiga tahun.

Pemberdayaan sektor UKM memang perlu terus ditingkatkan, sehingga diharapkan, di masa depan ribuan UKM yang bergerak diberbagai sektor di tanah air ini dapat berkembang dan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar.

Berdasarkan uraian diatas, maka kami ingin membantu beberapa UKM di wilayah Jakarta Selatan untuk melaksanakan pembukuan sederhana dan membantu dalam menghitung biaya sehingga akan memudahkan dalam menentukan harga.

### **1.1. Obyek Pengabdian Masyarakat**

Obyek pengabdian masyarakat adalah 5 UKM yang berada diwilayah Jakarta Selatan. Jumlah UKM yang menjadi tujuan mempertimbangkan waktu dan biaya. Kegiatan akan dilakukan secara langsung menuju pada bisnis yang digeluti sehingga diharapkan dapat langsung dilanjutkan setelah kegiatan pengabdian masyarakat selesai dilaksanakan.

### **1.2. Temuan yang Ditargetkan**

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan topik yang dipilih bertujuan untuk membantu UKM dalam melakukan pencatatan dan diharapkan akan mempercepat UKM tersebut melaksanakan kewajiban pajak berdasar pembukuan sehingga pajak yang dibayar lebih ringan. Hal ini akan memicu UKM lainnya untuk ikut mematuhi pajak karena pajak yang dibayarkan tidaklah terlalu menyulitkan keuangan UKM.

### **1.3. Kontribusi pada Bidang Ilmu**

Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada mata kuliah Pengantar akuntansi dan perpajakan, serta mata kuliah Manajemen khususnya Manajemen Keuangan. Dosen yang terlibat diharapkan dapat berkontribusi memberikan contoh-contoh penerapan akuntansi pada bisnis yang sederhana dan dosen perpajakan dapat memberikan contoh perhitungan pajak pada bisnis yang sederhana.

### **1.4. Luaran Pengabdian Masyarakat**

Adapun luaran dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah laporan kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat



## **BAB II**

### **URAIAN TUGAS**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. UMKM**

Seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa menurut peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 (<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>) tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Maka bisa dilihat perbedaannya dengan jelas antara UKM dan UMKM. **Usaha Mikro** adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Maks. Rp 50 Juta, kriteria Omzet: Maks. Rp 300 juta rupiah.

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: Rp 50 juta – Rp 500 juta, kriteria Omzet: Rp 300 juta – Rp 2,5 Miliar rupiah.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria asset: 500 juta – Rp 10 Miliar, kriteria Omzet: >Rp 2,5 Miliar – Rp 50 Miliar rupiah.

##### **2.1.2. SAK ETAP**

SAK ETAP merupakan standar akuntansi keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (ETAP). ETAP adalah suatu entitas yang tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan, dan menerbitkan laporan keuangan untuk tujuan umum (general purpose financial statement) bagi pengguna eksternal. SAK ETAP mengacu pada IFRS untuk Small Medium Enterprises. Dalam SAK ETAP ini lebih sederhana karena merupakan PSAK yang disederhanakan sehingga terdapat pilihan pada alternatif yang lebih standar, penyederhanaan pengakuan dan pengukuran, serta mengurangi pengungkapan. Akan tetapi SAK ETAP ini merupakan standar yang berdiri sendiri secara keseluruhan (stand alone).

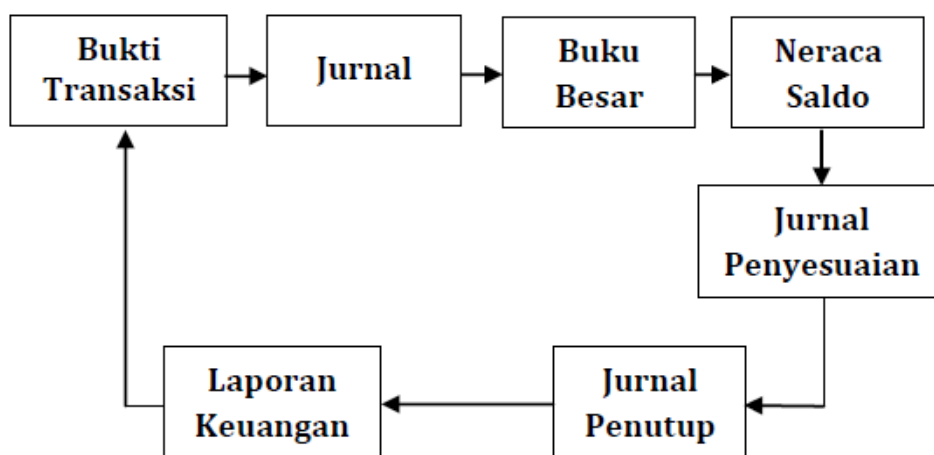
SAK-ETAP berlaku efektif per 1 Januari 2011 namun penerapan dini per 1 Januari 2010 diperbolehkan. Pada entitas yang laporan keuangannya mematuhi SAK ETAP, maka diwajibkan membuat suatu pernyataan eksplisit dan secara penuh (explicit and unreserved statement) atas kepatuhan tersebut dalam catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan yang telah dibuat tidak boleh menyatakan mematuhi SAK ETAP kecuali jika mematuhi seluruh persyaratan yang terdapat dalam SAK ETAP. Hal tersebut terkait dengan acuan yang akan digunakan auditor ketika melakukan audit. Apabila perusahaan memakai SAK ETAP, maka auditor yang akan melakukan audit di perusahaan tersebut juga akan mengacu kepada SAK ETAP (Ika, 2016).

### 2.1.3. Akuntansi Untuk UKM

Definisi akuntansi dapat dilihat dari 2 (dua) sudut pandang yaitu (ika, 2016; 28):

1. Fungsi dan Kegunaan Akuntansi merupakan aktivitas jasa yang berfungsi memberikan informasi kuantitatif mengenai kesatuan-kesatuan ekonomi terutama yang bersifat keuangan yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan.
2. Proses Kegiatan Akuntansi adalah seni mencatat, mengklasifikasi, dan mengikhtisarkan transaksi-transaksi kejadian yang sekurang-kurangnya atau sebagian bersifat keuangan dengan cara menginterpretasikan hasil-hasilnya.

Pelaksanaan akuntansi di UKM melalui proses atau siklus seperti yang terjadi di perusahaan non UKM. Siklus yang dimaksud adalah siklus akuntansi



Gambar 2.1 Siklus Akuntansi

- a. Pencatatan Data ke dalam dokumen sumber atau bukti transaksi.
- b. Penjurnalan, yaitu menganalisa dan mencatat transaksi dalam jurnal (buku harian)
- c. Melakukan Posting ke Buku Besar yaitu memin-dahkan debet dan kredit dari jurnal ke akun buku besar.
- d. Penyusunan Neraca Saldo yaitu menyiapkan neraca saldo unttnk mengecek keseimbangan buku besar.
- e. Membuat ayat jurnal penyesuaian dan memasuk-kan jumlahnya pada neraca saldo.
- f. Membuat ayat-ayat penutup yaitu menjurnal dan memindahbukukan ayat-ayat penutup.
- g. Penyusunan Laporan Keuangan yaitu laporan rugi laba, laporan perubahan modal dan neraca.

#### 2.1.4. Pengelolaan UKM

Manajemen yang bisa didefinisikan sebagai cara untuk mencapai target bersama melalui bantuan orang lain sangat penting untuk diterapkan oleh bisnis skala UKM. Meski usaha Anda memiliki modal yang cukup, tanpa adanya manajemen, bisa dipastikan bisnis akan lesu, tidak berkembang, tidak efektif bahkan akan gulung tikar dalam waktu yang tidak lama.

Tentu, Anda tidak ingin hal ini terjadi. Maka, lakukanlah manajemen yang baik dan benar agar bisnis UKM Anda terus berkembang (<https://koinworks.com/blog/manajemen-bisnis-skala-ukm/>). Paling tidak, ada beberapa hal yang harus dikelola dengan baik, diantaranya adalah;

- Manajemen keuangan
- Manajemen SDM atau pegawai
- Manajemen resiko
- Manajemen pemasaran
- Manajemen produksi
- Manejemen pengembangan
- Manajemen pemulihan

#### 2.2. Uraian Tugas

Tim akan melakukan kegiatan dengan terlebih dahulu membagi tugas pelaksanaan.



Adapun pembagian tugas tim adalah sebagai berikut :

1. Ketua Tim
  - a) Melakukan jejaring dengan UKM di Jakarta Selatan
  - b) Mengidentifikasi usaha UKM yang dilaksanakan, hasil identifikasi digunakan untuk menentukan sistem akuntansi yang akan dijalankan dan model pengelolaan yang sudah ada.
  - c) Melalui hasil identifikasi akan ditindak lanjuti dengan menentukan model pelatihan dan kebutuhan alat
  - d) Bersama dengan anggota akan melakukan pembinaan akuntansi dan pengelolaan UKM
  - e) Bersama-sama UKM menentukan jadwal pelatihan di lokasi UKM
2. Anggota 1
  - a) Menindaklanjuti hasil idenfikasi ketua tim dengan meyiapkan perangkat pelatihan akuntansi yang dibutuhkan
  - b) Bersama dengan ketua tim melaksanakan pelatihan akuntansi sesuai jadwal yang telah disepakati
3. Anggota 2
  - a) Menindaklanjuti hasil idenfikasi ketua tim dengan meyiapkan perangkat pelatihan manajemen yang dibutuhkan
  - b) Bersama dengan ketua tim melaksanakan pelatihan manajemen sesuai jadwal yang telah disepakati

Masa pelaksanaan berdurasi 3 bulan dengan masa pembinaan lanjutan 3 bulan.

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

#### 3.1. Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi pengabdian masyarakat melalui azas kemudahan akses ke UKM dan kedekatan lokasi kantor tim dengan lokasi UKM. Berdasarkan survey awal diperoleh 3 UKM yang menjadi fokus karena terkait dengan keterbatasan waktu dan dana yang dimiliki oleh tim. UKM yang dipilih tersebut selanjutnya akan diberi pelatihan akuntansi dan manajemen sekaligus pembinaan dengan model monitoring dan akses diskusi dengan TIM. Surat pernyataan mitra diperoleh dari hasil komunikasi untuk persiapan pengabdian masyarakat pola pendanaan eksternal yang akan diusulkan tahun 2019.

#### 3.2. Teknis Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan direncanakan sebagai berikut :

Tabel 3.1. Rencana Pelatihan

No	Nama Pemateri	Materi	Jam	Rencana Bulan Pelaksanaan	Rencana Tempat	Teknis
1	Dr. Rilla Gantino, SE., Ak., MM Dan Mahasiswa	Akuntansi, Implementasi dan hasil akhir	15.00-17.30	Februari (2 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	Maret (3 kali)		
			15.00-17.30	April (3 kali)		
2	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA dan mahasiswa	Komunikasi dalam Bersosialisasi	15.00-17.30	Maret (3 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	April (3 kali)		
			15.00-17.30	Mei ( 3 kali)		
3	Ir. Ritta Setiyati, MM dan mahasiswa	Manajemen dan Pra Marketing	15.00-17.30	Maret (3 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	April (3 kali)		
			15.00-17.30	Mei ( 3 kali)		

Mei – Juli adalah masa pemantauan dan pembinaan serta pelaporan

## BAB IV

### BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

#### 4.1 Anggaran Biaya

Pelaksanaan pengabdian masyarakat di lokasi hanya berlangsung 6 bulan. Adapun ringkasan anggaran seperti dibawah ini.

**Tabel 4.1. Format Ringkasan Anggaran Biaya**

No.	Jenis Pengeluaran	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Transportasi	25 kali x Rp 150.000 (pp)	3.750.000
2	Bahan habis pakai	Kertas (2 rim x Rp 50.000) dan Cartridge (2 x Rp 350.000)	800.000
3	Foto Copy	500 lembar x Rp 300	150.000
4.	Biaya Lain		300.000
<b>Jumlah</b>			<b>5.000.000</b>

#### 4.2 Jadwal Pengabdian Masyarakat

Jadwal pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.2. Jadwal Pelaksanaan**

No	Nama Pemateri	Materi	Jam	Rencana Bulan Pelaksanaan	Rencana Tempat	Teknis
1	Dr. Rilla Gantino, SE., Ak., MM Dan Mahasiswa	Akuntansi, Implementasi dan hasil akhir	15.00-17.30	Februari (2 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	Maret (3 kali)		
			15.00-17.30	April (3 kali)		
2	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA dan Mahasiswa	Komunikasi dalam Bersosialisasi	15.00-17.30	Maret (3 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	April (3 kali)		
			15.00-17.30	Mei ( 3 kali)		
3	Ir. Ritta Setiyati, MM dan Mahasiswa	Manajemen dan Pra Marketing	15.00-17.30	Maret (3 kali)	UKM Minuman Serbuk, CVSismindo Dapoer Kece	Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
			15.00-17.30	April (3 kali)		
			15.00-17.30	Mei ( 3 kali)		

Mei – Juli adalah masa pemantauan dan pembinaan serta pelaporan



## BAB V

### REALISASI PENGABDIAN MASYARAKAT

#### a. Survey Pelaksanaan Usaha

Langkah awal dari kegiatan pengabdian adalah survey pelaksanaan usaha.

Langkah ini dilakukan di bulan Februari dengan hasil :

1. Usaha dilakukan sebagai usaha rumahan, hasil produksi masih menggunakan kemasan yang sederhana
2. Belum ada pembukuan yang benar, hanya mencatat uang masuk dan uang keluar.
3. Penetapan harga bersifat coba-coba dan membandingkan dengan harga barang yang sama

#### b. Kegiatan Februari

Pertemuan pertama tanggal 2 Februari dan 9 Februari menjelaskan tentang pentingnya pencatatan dan komponen penetapan harga. Penjelasan dilakukan dengan teknik bincang santai di CV Sismindo yang beralamat di jalan Raya Jagakarsa no 4 Jakarta Selatan. Adapun bahan pemaparan terlampir.

Beberapa pertanyaan yang muncul adalah :

1. Apakah pembukuan yang dilakukan harus lengkap dan menggunakan sistem informasi?
2. Apakah jika menetapkan harga dengan menggunakan harga pesaing yang diturunkan apakah boleh?
3. Apakah harus menggunakan dokumen yang tercetak nama usaha ?
4. Laporan yang penting selain laporan penjualan itu apa saja?
5. Bagaimana menetapkan harga paket makanan dan minuman ?

Pada pertemuan ini di diskusikan alur bisnis dari peserta yang hadir yaitu dari minuman serbuk, CV Sismuindo dan dapoer kece (jagakarsa).

Alur bisnis minuman serbuk (kesehatan):

Produk : Minuman wedang Jahe, kuni rasem, jahe merah dan lainnya

Alur :

Supplier bahan baku (Pemasok) → proses → dikemas → Jual langsung dengan online atau non online

Tenaga SDM : 4-5 orang

Produk : Produsen Kripik Singkong aneka rasa (pedas, Asin, manis, Gurih, dan lainnya)  
Kripik Pisang aneka rasa : Manis, Gurih dan Asin

c. Kegiatan Maret

Pertemuan dilakukan di Dapoer Kece tanggal 15 dan 22 Maret 2019 hasilnya adalah :

- 1) Kegiatan lanjutan dari identifikasi proses bisnis adalah mendiskusikan dokumen yang harus digunakan untuk prosedur dalam proses bisnis sebanyak 2 kali. Berdasarkan hasil identifikasi dokumen dari 3 bidang usaha pada setiap proses diperoleh kesimpulan :

**Dapur Kece**

- Dapoer kece sudah memiliki dokumen yang sesuai dengan proses bisnis, namun dokumen lebih diutamakan pada dokumen penerimaan uang atau penjualan dan pembuatan tanda tarima
- Untuk setiap kali penjualan terjadi, bukti transaksi adalah copy dari struk dan dikumpulkan setiap periode.
- Bila ada pesanan, dokumen yang digunakan tidak dapat menginformasikan jumlah order yang bernomor urut
- Saat melakukan pembelian bahan tidak didasarkan pada kebutuhan tetapi lebih kepada ketersediaan
- Pencatatan penerimaan uang tidak dilakukan setiap hari demikian juga pengeluaran
- Tidak ada pencatatan ketersediaan bahan

Perbaikan yang diusulkan :

- Setiap kali pembelian bahan perlu di catat jenis dan tanggal expired date serta jumlahnya
- Setiap kali pakai dicatat

Hal ini dikecualikan untuk pembelian bahan habis pakai

- Setiap kali transaksi penjualan perlu langsung dicatat
- Pencatatann order perlu bernomor urut sehingga konsumen tidak lama menunggu pelayanan
- Pencatatan penjualan perlu didetailkan dengan jenis makanan yang dijual atau dipesan oleh konsumen
- Jika pencatatan dapat dilakukan setiap kali transaksi penjualan maka dapat dikethui jumlah uang tunai dan perlu ditetapkan waktu untuk menyetorkan uang ke bank

**Perusahaan Pembuat Minuman Bubuk**

Hasil identifikasi :

- Perusahaan hanya melakukana pencatatan uang masuk dari penjualan
- Pembelian bahan-bahan tidak dilakukan pencatatatan
- Pemakaian bahan tidak dilakukan pencatatan sehingga tidak dikethui stock secara pasti.
- Belum ada pemisahan uang pribadi dengan pemilik

Perbaikan yang diusulkan :

Perlu kiranya waktu yang panjang agar sistem yang digunakan dapat bermanfaat,

selanjutnya pembelian bahan dan pemakaian bahan serta hasil yang ditargetkan adalah memudahkan perusahaan untuk mendapatkan informasi ketersediaan bahan dan produk jadi.

Pembelian :

Pembelian bahan hendaknya didasarkan pada produk yang banyak diminati karena terkait banyaknya produk yang tidak terpakai dikuatirkan akan habis masa penggunaannya. Dokumen yang digunakan selama ini tidak diarsipkan per bulan karena dianggap pembelian tunai sehingga tidak perlu di arsip. Pencatatan atas pembelian bahan sudah dilakukan tetapi tidak per jenis bahan sehingga tidak sulit monitor ketersediaan bahan.

Saran perbaikan adalah :

- Semua bon hendaknya dikumpulkan meskipun pembelian secara tunai
- Semua aktivitas pembelian dicatat per jenis barang yang dibeli sehingga bisa dimonitoring jumlah pembelian bahan per jenis dan mudah untuk melihat atau menghitung keuntungan setiap jenis produk
- Prosedur secara keseluruhan perlu di buat secara tertulis dan belum bisa dilaksanakan dalam periode pengambilan masyarakat saat ini.

d. Kegiatan April

Pertemuan dilakukan di kantor produsen aneka kripik pada tanggal 12 dan 26 April 2019. Pada pertemuan ini dilakukan evaluasi atas perbaikan yang disarankan. Sampai dengan tanggal 26 April pada pertemuan terakhir masih banyak hal yang ditanyakan oleh peserta terutama dokumen dan pembuatan pencatatan serta pengakuan asset usaha dan asset pribadi karena masih menjadikan asset pribadi menjadi asset perusahaan karena dianggap bahwa usaha yang dilakukan adalah usaha milik sendiri. Untuk itu perlu dilakukan edukasi lebih lanjut terutama UMKM yang sudah mulai memiliki brand atau sudah dikenal masyarakat luas (UMKM yang sudah memasarkan produk melalui website). Pada dua pertemuan terakhir ini juga peserta masih belum paham dalam penetapan harga. Perlu dilakukan pembinaan lebih lanjut dalam menghitung biaya dan menetapkan harga.

#### **Sosialisasi dan Komunikasi Bisnis**

Kegiatan yang dilakukan dalam bentuk pemaparan dan diskusi. Selama Maret, April dan Mei teridentifikasi bahwa :

1. Kemasan produk sudah bagus
2. Semua sudah mensosialisasikan produknya melalui media online.
3. Untuk dapoer kece belum kerjasama dengan Gofood atau grabfood
4. Banyak pertanyaan tentang kemasan terkait pembebanan biaya kemasan dalam

harga produk karena pelaku bisnis tidak dapat memperkirakan jumlah produk yang akan laku dijual sehingga pembebanan hanya didasarkan perkiraan agar harga produk dapat bersaing

Saran yang diberikan saat diskusi antara lain terkait :

1. Memasarkan produk melalui media link ke koperasi siswa
2. Perlu dilakukan banyak even yang mengikutsertakan ukm sesering mungkin sehingga masyarakat semakin dekat dengan produk-produk UMKM
3. Perlu dibentuk media khusus untuk penjualan online produk UMKM per jenis produk. Melalui media tersebut UMKM hendaknya membuat prosedur standar untuk kerjasama
4. Perlu di buat paten untuk produk-produk yang dikembangkan sendiri oleh pelaku bisnis

### **Manajemen dan Marketing**

Kegiatan yang dilakukan dalam bentuk pemaparan dan diskusi. Selama Maret, April dan Mei, berdasarkan beberapa kali pertemuan dirangkum hasil :

1. Pelaku bisnis banyak beranggapan bahwa persaingan dapat di hadapi dengan menurunkan harga
2. Selama ini biaya marketing tidak dihitung sebagai biaya yang menjadi bagian harga pokok
3. Kesulitan yang dihadapi dalam pengelolaan adalah SDM yang ada tidak bisa bertahan dan kurang kompetensinya.
4. Pelaku bisnis tidak melakukan perencanaan keuangan atau cash flow dengan baik
5. Selama ini pelaku bisnis beranggapan bahwa bisnis yang dijalankan terhambat pertumbuhannya semata karena kurangnya modal.
6. Pelaku bisnis dalam memilih lokasi bisnis tidak mempertimbangan penciptaan peluang tetapi lebih kepada “lokasi yang biasa tempat menjual produk atau jasa”
7. Pelaku bisnis sangat menginginkan kemudahan akses ke modal namun tidak mengetahui cara yang tepat
8. Pelaku bisnis tidak menerapkan 4 P
9. Ada keinginan untuk melakukan kegiatan rutin memasarkan produk ke beberapa kampus-kampus yang ada di Jabodetabek

Beberapa saran yang diberikan :

1. Penjelasan bahwa biaya marketing dapat dijadikan bagian dari komponen harga produk
2. Diberikan penjelasan bagaimana sistem penggajian yang sudah pernah dilakukan oleh pihak lain terkait pengelolaan SDM
3. Diberikan penjelasan dengan contoh bagaimana membuat cashflow
4. Modal merupakan salah satu hal penting tetapi yang penting adalah bagaimana menjadikan konsumen puas dengan produk atau jasa yang diberikan dan



menjadikan konsumen percaya atas produk yang kita tawarkan

5. Diberikan penjelasan proses untuk mendapatkan akse modal
6. Diberikan arti penting 4 P termasuk penjelasan pentingnya pemilihan lokasi
7. Dijelaskan secara konsep dan contoh tentang cara menghitung harga

**Berapa foto Kegiatan :**





## Bahan Paparan

### Kompetisi Bisnis

Mampu Meraih Ke-5 Hal Berikut Ini:

1. Customers
2. Cashflow
3. Profit Margin
4. Turnover
5. Growth

### PERAN MANAJER + LEADER

1. Bisa rinci tapi bisa juga global
2. Bersikap logis tapi juga intuitif
3. Bisa pdkt strategis tapi juga bisa pdkt budaya
4. Bersikap efisien tapi juga bersikap luwes
5. Bersikap konsisten tapi juga bersikap kreatif
6. Mengerti cara (*how*) tapi juga mengerti sebab atau motivasi (*why*)
7. Bisa mandiri tapi juga bisa bekerjasama
8. Melihat jangka pendek (laba) tapi juga melihat jangka panjang (pertumbuhan perusahaan)

### KOMPETISI MANAJERIAL

1. Mampu merencanakan
  2. Bisa mengatur pekerjaan dan orang
  3. Dapat memilih dan merekrut tenaga kerja
  4. Mengerti bagaimana mengembangkan anak buah
  5. Bisa mengecek perkembangan hasil kerja
  6. Mampu memperbaiki kekeliruan atau mengambil tindakan perbaikan
- } Plan  
 } Do  
 } Check  
 } Action

### Latihan (audit pasar)

#### Pemahaman produk/ jasa

- fitur
- penerimaan terhadap produk (like – dislike)

#### Pemahaman karakteristik pasar

- demografis (jenis kelamin, umur, pekerjaan, status pernikahan)
- psikografis (perilaku, sikap dan nilai konsumen)
- segmentasi
- pasar eksisting/ yang ada dan potensial

#### Pemahaman tingkat pengetahuan (awareness)

- Top of mind (unaided) – tanggapan langsung; tanpa dibantu
- Second mentioned – tanggapan berikutnya (kedua)
- others (aided) – tanggapan urutan berikutnya; dibantu

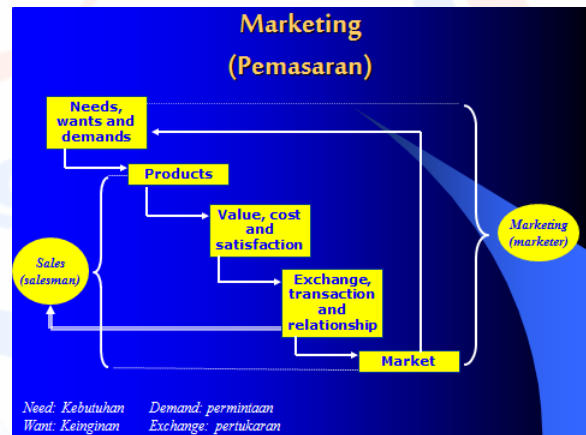
#### Pemahaman profil penjualan

#### Pemahaman tingkat kompetisi (satu kategori produk/ jasa)

- bagaimana skalanya?
- dimana lokasinya?
- siapa konsumennya? Mengapa mereka mau menjadi konsumennya? Mengapa ada yang tidak mau?
- siapa pengelolanya?
- bagaimana jaringannya?
- berapa besar penjualannya?
- bagaimana strategi promosinya?
- bagaimana kondisi keuangannya?
- apa rencana bisnisnya?

### SETIAP ORANG MEMILIKI ASPEK-ASPEK:

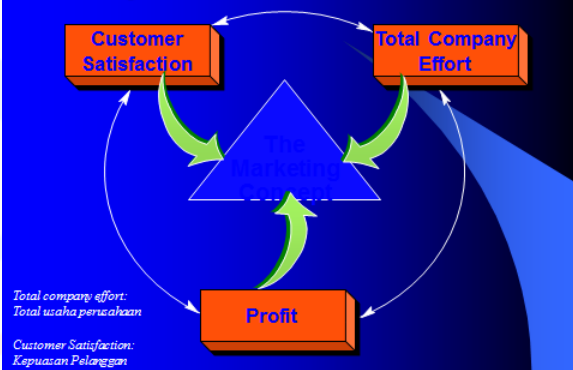
1. Tubuh
2. Mental/ Pikiran
3. Hati
4. Spiritual/ Keagamaan



### KOMPETISI KEPEMIMPINAN

- PERINTIS**  Visi: mencari arah baru, cara baru  
 Berfokus pada hal-hal amat penting
- PENYELARAS**  Menerjemahkan sasaran menjadi tindakan  
 Mencatat *milestone*  
 Menyelaraskan proses kerja
- PEMBERDAYA**  Menciptakan sinergi  
 Menjalankan akuntabilitas
- PANUTAN**  Menjadi contoh bagi anak buah dalam bekerja dan dalam kehidupan

## Konsep Pemasaran



## MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Tahapan Penilaian Permohonan Kredit:
  1. Kesesuaian permohonan kredit dengan pasar sasaran bank → Jika tidak sesuai dengan pasar sasaran maka permohonan akan ditolak.
  2. Analisis kredit: identitas pemohon, tujuan permohonan kredit, riwayat hubungan bisnis dengan bank (System Informasi Debitur BI).
  3. Analisis 5C Kredit (character, capacity, capital, condition, dan collateral)

## Marketing Mix (Bauran Pemasaran)



## MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Menyiasati Kredit Usaha Kecil
  1. Untuk usaha baru hindari pembiayaan dari bank.
  2. Perbaiki manajemen internal sebelum mengajukan kredit perbankan
  3. Pertimbangkan risiko kredit terhadap kelangsungan usaha.
  4. Sebelum menentukan bank dan jenis kredit yang dipilih, cari informasi sebanyak mungkin.
  5. Ketika datang ke bank mintalah informasi selengkap mungkin tentang kredit yang mau diajukan.

## FASILITAS UNTUK UKM

- Dana Pendampingan usaha dari kementerian terkait.
- Program penguatan usaha kecil dari DIPA Pemerintah Daerah.
- Dana PKBL BUMN
- Fasilitas Pembiayaan UKM dari Perbankan
- Fasilitas Pembiayaan UKM dari Lembaga Pembiayaan
- Fasilitas dari Perguruan Tinggi, LSM, Koperasi, Asosiasi Usaha, dll

## STRATEGI MENDAPATKAN PERMODALAN

- Mengawali usaha dengan modal sendiri (modal keluarga) untuk meminimalkan risiko.
- Manfaat Legalitas Usaha: hampir semua sumber pembiayaan mensyaratkan hal ini.
- Buat Rencana Bisnis, walaupun sederhana: hal ini sangat penting untuk meyakinkan pemilik modal.

## MENEMBUS AKSES PERBANKAN

- Program Kredit Untuk Usaha Kecil, antara lain:
  1. Program KUPEDAS dan SIMASKOT BRI.
  2. Program Pusat Pelayanan Kredit Koperasi (PPKKP) oleh BUKOPIN lewat KUD dan kelompok simpan-pinjam.
  3. Program Kredit Kecamatan oleh BKK dan LDKP (Lembaga dana Kredit Pedesaan).
  4. Program Pengembangan Hubungan Bank-KSM oleh Bank Indonesia melalui bank pelaksana.
  5. KUK yang dilayani bank umum.
  6. Pinjaman kelompok usaha dan koperasi oleh BMI



## MENGAKSES DANA BUMN

- BUMN menyediakan 1-2% keuntungannya untuk pembinaan UKM (ada sekitar Rp1 triliun dana yang tersedia setiap tahun).
- Kiat Mengajukan Kemitraan:
  1. Pilih BUMN yang sesuai dengan usaha anda (misal pengrajin miniatur pesawat terbang bisa mengajukan kemitraan dengan PT Angkasa Pura).
  2. Ikuti formulir baku pengajuan kemitraan BUMN yang dituju.
  3. Sampaikan informasi yang benar karena BUMN akan mengecek kebenaran informasi yang disampaikan.

## BERMITRA DENGAN MODAL VENTURA

- Pembiayaan modal ventura diberikan dalam bentuk equity (penyertaan modal/saham sementara).
- Bersifat risk capital sehingga tanpa agunan.
- Jenis pembiayaan: penyertaan saham langsung, obligasi konversi, dan pola bagi hasil.
- Kelebihan: dapat untuk usaha baru, biaya murah, tanpa agunan, mendukung inovasi.
- Kekurangan: Persyaratan ketat, imbal balik yang diminta lebih besar dari pengorbanan, dan terlibat dalam manajemen usaha.

## SUMBER PERMODALAN ALTERNATIF

- Pegadaian
- Koperasi
- Pemodal dari Iklan
- Relasi Bisnis: supplier atau distributor
- Pinjaman dari kantor atau teman
- DII (kreativitas)

### Komunikasi dalam bersosialisasi untuk UKM

Pengabdian Masyarakat Universitas Esa Unggul 2019

### Komunikasi

#### • Komunikasi adalah:

Proses pengiriman informasi antara pengirim dan penerima.

#### • Komunikasi yang baik terjadi apabila:

Baik pengirim dan penerima informasi mampu memahami dan mengolah informasi yang disampaikan.

### Karakteristik Komunikasi Pemasaran:

- Menginformasikan dan mendidik calon konsumen tentang barang maupun jasa yang akan dijual.
- Membujuk target konsumen dengan menjelaskan bahwa produk yang dijual merupakan produk terbaik dibandingkan produk pesaingnya dan dapat memenuhi kebutuhan para konsumen.

## Hubungan Komunikasi dengan Pemasaran Produk:

- o Komunikasi adalah salah satu hal penting dalam pemasaran.
- o Yaitu untuk menyampaikan tujuan pemasaran suatu produk.
- o *Komunikasi pemasaran memberikan informasi dan mempengaruhi publik untuk membeli produk yang dijual.*

## Jenis-Jenis media digital

- o Website
- o Konten Blog
- o Media Sosial
- o Email

- o Mengingatkan lagi kepada pelanggan untuk kembali membeli produk tersebut.
- o Memelihara hubungan baik dengan pelanggan tetap dan memberikan penjelasan lanjutan tentang produk tersebut
  - *(misal: bagaimana penggunaan produk yang tepat untuk memberikan hasil yang terbaik)*

## Dalam hal digital marketing dengan media sosial, perilaku UMKM sebaiknya:

- o Membuat akun media sosial untuk usaha yang terpisah dari akun pribadi
- o Membuat nama akun yang sederhana, mudah diingat, menjelaskan tentang usahanya, dan memiliki nama yang sama dengan platform media sosial lain yang digunakan
- o Post secara berkala dan rutin, disesuaikan dengan "golden moment"

## Contoh komunikasi untuk memasarkan produk:

- o Membuat Iklan dengan media tv, radio, majalah, internet, dll.
- o Sales promotion (promosi penjualan)
- o Pemasaran langsung
- o Pemasaran dari mulut ke mulut.
- o Kemasan yang menarik dan komunikatif

- o Usahakan setiap post selalu berkaitan dengan usaha
- o Buatlah tanda pagar (hashtag) unik yang mencirikan usaha kita dan gunakan itu di setiap post
- o Jawab segala pertanyaan yang ditanyakan oleh follower untuk menandakan bahwa akun aktif.

## Komunikasi Pemasaran Digital

- o **Pemasaran digital** adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah **merek** dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan

## Daftar Pustaka

- o <https://www.hestanto.web.id/digital-marketing-umkm/>
- o <https://dailysocial.id/post/panduan-dasar-pemasaran-digital-bagi-umkm>
- o [https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran\\_digital](https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_digital)
- o <https://pakarkomunikasi.com/strategi-komunikasi-pemasaran>

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini diperoleh kesimpulan:

1. Perlu dibuat buku pedoman untuk sistem akuntansi sederhana sesuai bidang usaha
2. Pelaku usaha masih kesulitan mengakses modal karena ketidaktahuan prosedur yang benar
3. Kurang mengerti digital marketing
4. Penetapan harga masih berdasarkan perkiraan dan harga produk sejenis menjadi dasar yang paling dominan dan total biaya kemudian disesuaikan dengan harga.
5. Persepsi yang muncul adalah bahwa persaingan akan bias dimenangkan jika dengan menurunkan harga
6. Belum bias menciptakan brand

## DAFTAR PUSTAKA

- <https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>  
<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>  
<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>  
<https://koinworks.com/blog/kesalahan-bisnis-ukm/>  
<https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-ukm-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>  
<https://www.coursera.org/lecture/financial-accounting/1-accounting-the-language-of-business-SO1m8>  
<https://economy.okezone.com/read/2019/01/09/20/2001988/penerimaan-pajak-ukm-belum-optimal>  
<https://goukm.id/apa-itu-ukm-umkm-startup/>  
<https://koinworks.com/blog/manajemen-bisnis-skala-ukm/>





Lampiran

**Lampiran 1. Susunan Organisasi Tim Pelaksana dan Pembagian Tugas Pengabdian Masyarakat**

No.	Nama/NIDN	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Dr.Rilla Gantino, SE, Akt.MM .CA / 0324046802	Universitas Esa Unggul	Akuntansi	12	Akuntansi, Implementasi dan hasil
2	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA/0302127503	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	12	Akuntansi, Implementasi dan hasil
3	Ir. Ritta Setiyati, MM/0314046702	Universitas EsaUnggul	Manajemen	12	Pengelolaan dan Pra Marketing
4	Leli Ruliati Alam	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	20160102189	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang akuntansi
5	Patricia M Tiurma	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	20160102251	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang akuntansi
6	Goei Ivan Jonathan	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	20160102179	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang akuntansi
7	Rachmat Efendi	Universitas EsaUnggul	Manajemen	20160101231	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang komunikasi dan pengelolaan
8	Hanny Endah Lestari	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	20170102179	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang akuntansi
9	Ni Luh R Puspita	Universitas EsaUnggul	Akuntansi	20170102182	Membantu dalam teknis pertemuan disetiap kegiatan pembahasan tentang akuntansi

## Lampiran 2 (1). Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dr. Rilla Gantino, SE, Akt.MM.CA
2	Jenis Kelamin	P (Perempuan)
3	Jabatan Fungsional	Lektor Kepala
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	-
5	NIDN	0324046802
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Padang, 24 Apr 1968
7	E-mail	<a href="mailto:rgalgamar@gmail.com">rgalgamar@gmail.com</a>
8	Nomor Telepon/HP	0811163278
9	Alamat Kantor	Jl. Arjuna Utara No. 9, Tol Tomang, Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11510
10	Nomor Telepon/Faks	021-5674223
11	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = xx orang; S-2 = xx orang; S-3 = 0 Orang
12	Mata Kuliah yg Diampu	1. Pengantar Akuntansi
		2. Akuntansi Biaya
		3. Akuntansi Manajemen (Sistem Informasi Akuntansi Manajemen)

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Univ Andalas	Univ Pancasila	Univ Padjadjaran
Bidang Ilmu	Akuntansi	Manajemen Pemasaran	Akuntansi
Tahun Masuk-Lulus	1987-1993	1996-1998	2010-2015
Judul Skripsi/Tesis/ Disertasi	Penerapam Akuntansi Pertanggungjawaban pada PT PUSRI	Penerapan Manajemen Strategis pada PT Ciptayasa Pangan Mandiri	Pengaruh Ketidakpastian Lingkungan, Desentralisasi Kewenangan Dan Interde-pendensi Antar Departemen Terhadap Keberhasilan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Manajemen Serta Implikasinya Terhadap KinerjaManajerial (Survey Pada <i>Consumers Good Industries</i> Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia )

Nama Pembimbing/Promotor	Drs. Fauzi Saad, Akt	DR. Son Diamar	1. Prof. Dr. Sri Mulyani NS, SE.,MS.,Ak 2. Dr.Hj. Roebiani Soemantri, SE.,MS., Ak 3. Dr. Nanny Dewi, SE., M.Comm (Hons).,Ak
--------------------------	----------------------	----------------	---

**C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir**  
(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2009	Analisa Alokasi Biaya Pada Departemen Jasa Dalam Menghitung Biaya Produksi dan Pengaruhnya terhadap Harga Pokok Produksi Pada PT Kurabo Manunggal Textil Industries (KUMATEX)	Internal	Rp 3.000.000
2	2009	Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Kualitas Jasa terhadap Tingkat Likuiditas Pada PT Bank UOB Buana	Internal	Rp 3.000.000
3	2010	Analisis Pengaruh Kualitas Auditor dan Kualitas Laporan Keuangan Terhadap Opini Audit periode tahun 2006-2008 (Studi Empiris pada Perusahaan LQ 45 periode 1 Agustus 2008-31 Januari 2009)	Internal	Rp 3.000.000
4.	2010	Faktor Penentu Kondisi Finansial Distress Perusahaan di Indonesia	Dikti	Rp 36.050.000

\*Tuliskan sumber pendanaan baik dari skema penelitian DIKTI maupun dari sumber lainnya.



**D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2010	Isntruktur pelatihan Manajemen Usaha Bagi UKM Binaan PT Jasa Marga	Internal dan Jasa Marga	Rp 75.000.000
2	2011	Isntruktur pelatihan Manajemen Usaha Bagi UKM Binaan PT Jasa Marga	Internal dan Jasa Marga	Rp 75.000.000
3	2013	Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen pada TPA Kecamatan Pulogadung	Dikti	Rp 50.000.000

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari skema pengabdian kepada masyarakat DIKTI maupun dari sumber lainnya.

**E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Pada PT Bank UOB Buana Tbk (Kantor Pusat Operasional),	JIC STIE, AKTIVA,	Vol 3 Nomor 4, Februari, 2010
2	Analisis Pengaruh Kualitas Auditor dan Kualitas Laporan Keuangan Terhadap Opini Audit Studi Empiris Pada Perusahaan Yang Tergabung Dalam LQ 45 BEI Periode 1 Agustus 2008- 31 Januari 2009)	Forum Ilmiah Universitas Esa Unggul,	Vol 10 No 2, Mei 2013
3	Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Manajemen Pada TPA Kecamatan Pulogadung,	Jurnal Riset Akuntansi, FE UNIKOM Bandung,	Vol VI, No 2, Oktober 2014
4	Effect of Managerial Ownership Structure, Financial Riskmand Its Value on Income Smoothing in the Automotive Industrty and Food & Beverage Industry Listed in Indonesia Stock Exchange,	Research Jorunal of Finance and Accounting (IISTE Journal),	Vol 6 No 4, 2015.

**F. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Presenter on Seminar Nasional & Call For Paper SCA-3 UNSOED		UNSOED, 2013
2	Presenter on Seminar Nasional & Call For Paper FMI-5 Pontianak		Pontianak, 2013
3	Presenter on Seminar Nasional & Call for Paper SINAU-2 UPN Veteran, Jakarta		Jakarta, 2013
4	Presenter on ICBESS (International Conference on Business, Economics and Social Science), STEI Jakarta, 25-26 June, 2014, Bali		Padang, 2014
5	Presenter on ICBE 2014, FE-UNAND Padang, Oktober 2014		Padang, 2014
Dst.			

**G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul Buku	Tahun	Halaman	Penerbit
1				
2				
3				
Dst.				

**H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir**

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ ID
1				
2				
3				
Dst.				

**I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1				
2				
3				
Dst.				

**A. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)**

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			
Dst.			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, April 2019  
Pengusul,

(Dr. Rilla Gantino, SE, Ak, MM,)

## Lampiran 4 (2). Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA.
2	Jenis Kelamin	P (Perempuan)
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	-
5	NIDN	0302127503
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Jakarta, 02-12-1975
7	E-mail	novera.maharani@esaunggul.ac.id
8	Nomor Telepon/HP	087881093824
9	Alamat Kantor	Jl. Arjuna Utara No. 9, Tol Tomang, Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11510
10	Nomor Telepon/Faks	021-5674223
11	Lulusan yang Telah Dihasilkan	S-1 = xx orang; S-2 = xx orang; S-3 = 0 Orang
12	Mata Kuliah yg Diampu	1. Pengantar Akuntansi
		2. Akuntansi Biaya
		3. Akuntansi Manajemen

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Univ Andalas	Univ.Esa Unggul	-
Bidang Ilmu	Akuntansi	Akuntansi	-
Tahun Masuk-Lulus	1993-1998	2008-2014	-
Judul Skripsi/Tesis/ Disertasi	Analisa laporan keuangan dalam pengambilan keputusan pemberian kredit perbankan (studi kasus pada Bank Nagari BPD Sumbar)	Pengaruh kualitas audit, opini audit tahun sebelumnya, prediksi kebangkrutan, pertumbuhan perusahaan dan restrukturisasi utang terhadap opini auditor tentang going concern	



Nama Pembimbing/Pro motor	Drs Suhairi MS, Ak.	DR Hermiyetti, Ak.	
---------------------------	---------------------	--------------------	--

**C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir**  
(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2016	Pengaruh kualitas audit, opini audit tahun sebelumnya, prediksi kebangkrutan dan restrukturisasi utang terhadap opini auditor tentang going concern.	Mandiri	
2	2017	Pengaruh pengungkapan Corporate Social Responsibility dan ratio Profitabilitas terhadap nilai perusahaan (studi kasus pada perusahaan yang mendapatkan Sustainability Reporting Awards pada tahun 2014-2016)	Mandiri	

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari skema penelitian DIKTI maupun dari sumber lainnya.

**D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2016	Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana bagi usaha industry kreatif di Tangerang	Internal	
2	2017	Pelatihan penyusunan laporan arus kas untuk pengelola koperasi di Kecamatan Sukamulya, Tangerang	Internal	
3	2018	Penyuluhan Pengelolaan Uang Saku di Pondok Pesantren Al Mansyuriyah, Kp.Guruduk, Mekarjaya, Kecamatan Sepatan, Tangerang.	Mandiri	
4	2018	Penyuluhan Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Peningkatan Ekonomi Keluarga Di Desa Palumbonsari Kota Karawang Jawa Barat	Mandiri	
5	2018	Peningkatan Pemahaman Kader dan Pelaku UMKM Tentang Laporan Keuangan Sederhana Berdasarkan SAK EMKM di Pulau Pramuka – Kepulauan Seribu	Internal	

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari skema pengabdian kepada masyarakat DIKTI maupun dari sumber lainnya.

**E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Kualitas audit, opini audit tahun sebelumnya, prediksi kebangkrutan, pertumbuhan perusahaan dan restrukturisasi utang sebagai factor penyebab timbulnya opini auditor tentang going concern.	Forum Ilmiah,	Vol.13, No.03, September 2016
2	Dampak pengungkapan Corporate Social Responsibility dan ratio profitabilitas pada nilai perusahaan (studi empiris pada perusahaan yang mendapatkan sustainability reporting awards pada tahun 2014-2016)	Jurnal Ekonomi	Volume 9 Nomor 2, November 2018

**F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1			
2			

**G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul Buku	Tahun	Halaman	Penerbit
1				
2				
3				
Dst.				

**H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir**

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ ID
1				
2				
3				
Dst.				

**II. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir**

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1				
2				
3				
Dst.				



**B. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)**

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Pengelola Keuangan Berprestasi	Kopertis Wilayah III	2010
2			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 07 Mei 2019  
Anggota Pengusul,

(Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA.)

#### Lampiran 4 (3). Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap	: Ir. RITTA SETIYATI, MM
Jenis Kelamin	: Perempuan
Jabatan Fungsional	: Asisten Ahli
NIP/NIK/Identitas lainnya	: 296050037
NIDN	: 0314046702
Tempat dan Tanggal Lahir	: Pekalongan, 14 April 1967
Email	: <a href="mailto:ritta.setiyati@esaunggul.ac.id">ritta.setiyati@esaunggul.ac.id</a>
No Telepon/HP	: 081314117513
Alamat Kantor	: Universitas Esa Unggul, Jl. Arjuna Utara No. 9 Kebun Jeruk, Jakarta
No Telp/Faks	: 021 567 4223
Mata Kuliah Yang Diampu	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Motivasi Usaha</li> <li>2. Kewirausahaan</li> <li>3. Pengantar Manajemen dan Bisnis</li> <li>4. Perancangan Organisasi dan SDM</li> <li>5. Manajemen Perubahan &amp; SDM</li> <li>6. Statistik</li> </ol>

#### A. Riwayat Pendidikan

	S1	S2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga – Jawa Tengah	Universitas Esa Unggul, Jakarta
Bidang Ilmu	Pertanian	Manajemen
Tahun Masuk-Lulus	1985-1991	1999-2003
Judul Skripsi-Tesis- Disertasi	Pengaruh Konsentrasi Pupuk Daun Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Kubis Bunga ( <i>brassica oleraceae</i> )	Persepsi dan Kepuasan Mahasiswa terhadap Pelayanan Administrasi Akademik di Universitas Indonusa Esa Unggul Jakarta
Nama Pembimbing/Promotor	Dr. Nurhadi Adam	Prof. John FoEh

#### B. Pengalaman Penelitian dalam 5 tahun terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta/Rp)
1	2012	Persepsi dan Kepuasan Mahasiswa terhadap Pelayanan Administrasi Akademik di Universitas Indonusa Esa Unggul Jakarta		
2	2014	Analisis Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Organisasi Pada Universitas Esa		

3	2016	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap Perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang	Hibah Dikti	15.000.000
4	2017	Pemodelan Manajemen Pembinaan Sumber Daya Manusia yang Produktif dan Inovatif dengan Pendekatan Rekayasa Informasi	Hibah Dikti	18.250.000

#### D.Pengalaman Pengabdian Masyarakat dalam 5 tahun terakhir

No	Tahun	JudulPengabdianMasyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta/Rp)
1	2008	Pembentukan Koperasi Simpan Pinjam RW 013 Griya Kencana 2 Ciledug		
2	2010	Sosialisasi Lubang Biopori di Kecamatan Ciledug Tangerang		
3	2012	Penyuluhan tentang Demam Berdarah di Kecamatan Ciledug Tangerang		
4	2016	Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Kelompok Pengolahan Limbah Plastik, Kelurahan Poris Plawad, Kecamatan Cipondoh, Kota Tangerang		
5	2016	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Usaha Industri Kreatif di Tangerang		
6	2017	Pelatihan Penyusunan Laporan Arus Kas Untuk Pengelola Koperasi Di Kecamatan Sukamulya, Tangerang		
7	2017	Penyuluhan Pemanfaatan Obat Herbal untuk Mengatasi Berbagai Penyakit		
8	2018	Penyuluhan Cerdas MengelolaUang Saku di Pesantren Pondok Pesantren Al Mansyuriyah Kp. Gurudug, Mekarjaya Kec. SepatanTangerang Banten.		
9	2018	Peningkatan Kesejahteraan Keluarga melalui Kewirausahaan Keluarga Bagi Masyarakat di Pulau Pramuka – Kepulauan Seribu		
10	2019	Pengolahan Data Riset Kuantitatif dengan Minitab 17 di Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 19 Petukangan, DKI Jakarta		

**C. Publikasi Ilmiah dalam Jurnal dalam 5 tahun terakhir**

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Vol/Nomor/Tahun
1	Persepsi dan Kepuasan Mahasiswa terhadap Pelayanan Administrasi Akademik di Universitas Indonusa Esa Unggul Jakarta	FORUM ILMIAH	Vol 10 Nomor 1 Januari 2013
2	Perkembangan Sektor Industri di Indonesia	FORUM ILMIAH	Vol 12 Nomor 13, September 2015
	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap Perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang Pariaman Sumatra Barat	Jurnal Lex Jurnalica	Vol 13 Nomor 3, Tahun 2016
3	Kepemimpinan Berbasis Spiritual	FORUM ILMIAH	Vol 14 Nomor 1 Januari 2017
4	Wawasan Quran tentang Ekonomi (Tinjauan Studi Penafsiran Temaik Al-Quran”, Jurnal Ekonomi Vol 8 Nomor 1, Mei 2017	Jurnal Ekonomi	Vol 8 Nomor 1, Mei 2017
5	Pemodelan Manajemen Pembinaan Sumber Daya Manusia Yang Produktif dan Inovatif dengan pendekatan Sistim Informasi	Jurnal Forum Ilmiah	Vol 15 Nomor 01, Tahun 2018

**D. Pemakalah Seminar Ilmiah dalam 5 tahun Terakhir**

No	Nama Pertemuan Ilmiah	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional “Kajian Multi Disiplin Ilmu dalam Pengembangan IPTEKS untuk mewujudkan Pembangunan Nasional Semesta Berencana (PNSB) sebagai upaya Meningkatkan Daya Saing Global	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap Perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang Pariaman Sumatra Barat	28 Juli 2016
2	Seminar Nasional “2nd National Conference on Business, Management, and Accounting “Global Competitiveness”	Pemodelan Manajemen Pembinaan Sumber Daya Manusia Yang Produktif dan Inovatif dengan pendekatan Sistim Informasi	29 November 2017



#### E. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1				

#### H. Perolehan HKI 5 Tahun Terakhir

No	Judul HKI	Tahun	Jenis	No P/ID
1				

#### I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1				

#### J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari Pemerintah, Asosiasi, atau institusi lainnya)

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Pengabdian 20 th di Universitas Esa Unggul	Universitas Esa Unggul	2014

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata yang saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program Pengabdian kepada Masyarakat dengan pembiayaan dana internal Universitas Esa Unggul

Jakarta, 3 Mei 2019

Ir. Ritta Setiyati, MM