

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

PROPOSAL

PENGABDIAN MANSYARAKAT



**Pembinaan Akuntansi, Pajak dan Pemasaran
UKM dan Koperasi**

TIM PENGUSUL

Dr. RILLA GANTINO, SE, Akt. MM. CA	(0324046802)
Ir. RITTA SETIYATI, MM	(0314046702)
Hanny EP (Mahasiswa)	(20170102179)
Febby Putri (Mahasiswa)	(20180102009)

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL
FEBRUARI 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN MASYARAKAT

**Judul Pengabdian Masyarakat : Pembinaan Akuntansi, Pajak dan Pemasaran
UKM dan Koperasi**

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

Bidang Unggulan UEU : Pembangunan Manusia dan Daya Saing Bangsa

Topik Unggulan : Manajemen 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

Anggota (1)

a. Nama Lengkap : Ir. Ritta Setiyati, MM

b. NIDN : 0314046702

c. Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

Anggota (2)

a. Nama Lengkap : Hanny Endah Lestari

b. NIM : 20170102179

c. Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

Anggota (3)

a. Nama Lengkap : Febby Putri

b. NIM : 20180102009

c. Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

Lama Pengabdian Keseluruhan: 6 Bulan

Biaya Pengabdian : Rp 6.460.000

Biaya Tahun Berjalan : - Diusulkan ke DRPM Rp. ,--

- Dana internal Mandiri Rp. 6.460.000

- Dana institusi lain Rp. --

- *inkind* sebutkan Rp. --

Jakarta, Juli 2020

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Tantri Yanuar Rahmat Syah, SE., MSM
NIDN 0310018004

Ketua Peneliti,

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	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Obyek Pengabdian Masyarakat	12
1.2 Temuan yang Ditargetkan	12
1.3 Kontribusi pada Bidang Ilmu	12
1.4 Luaran Pengabdian Masyarakat	12
BAB II URAIAN TUGAS	13
2.1 Landasan Teori	13
2.1.1. UMKM	13
2.1.2. Koperasi	13
2.1.3. SAK ETAP	15
2.1.4. Akuntansi UKM	16
2.1.5. Pengelolaan UKM	17
2.1.6. Perencanaan Keuangan	17
2.1.7. Strategi Pemasaran	20
2.2. Uraian Tugas	21
BAB III METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT	22
3.1 Pemilihan Lokasi	22
3.2 Teknis Pelaksanaan	22
BAB IV BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN	23
4.1 Anggaran Biaya	23
4.2 Jadwal Pelaksanaan	23
BAB V REALISASI PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT	25
DAFTAR PUSTAKA	
Lampiran	
Lampiran 1 Foto Kegiatan dan Bahan Presentasi	
Lampiran 2. Susunan Organisasi Pelaksana dan Pembagian Tugas	
Lampiran 3 Daftar Riwayat Hidup	

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Proposal : Pembinaan Akuntansi Dasar dan Pemasaran Di Kedai Makanan Murah

2. Tim Pengabdian Masyarakat :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam)
1.	Dr. Rilla Gantino, SE, Akt., MM	Ketua	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	12
2.	Ir. Ritta Setiyati, MM	Anggota	Manajemen	Universitas Esa Unggul	12
3.	Hanny EP	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	12
4.	Febby Putri	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	12

3. Obyek pengabdian :

- a. Memberikan pengetahuan praktikal untuk pelaksanaan akuntansi sederhana
- b. Memberikan pemahaman tentang penghitungan pajak
- d. Memberikan Pemahaman tentang pemasaran
- e. Memberikan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran

4. Masa Pelaksanaan Pengabdian :

- a. Mulai : bulan Agustus 2020
- b. Berakhir : 29 Januari 2021

5. Lokasi Penelitian (lab/studio/lapangan):
Jakarta Barat dan Jakarta Timur

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 menghitung pajak, Pemahaman tentang pemasaran, pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran

8. Kontribusi mendasar pada bidang ilmu Manajemen dan akuntansi

9. Rencana luaran adalah laporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat

RINGKASAN

Pemerintah berupaya meningkatkan pendapatan pajak guna membiayai pembangunan. Oleh karena itu pemerintah memberikan kemudahan pada pelaku usaha mikro dan kecil untuk melakukan kewajiban pajaknya berupa keringanan prosentase besaran pajak yang harus dibayar. Prosentase pembayaran pajak dihitung dari besaran omzet atau pendapatan. Pelaku usaha berupaya meningkatkan pendapatan meskipun menghadapi pandemic covid 19. Usaha pelaku usaha antara lain melakukan penjualan melalui media daring atau online. Untuk itu perlu pengetahuan pelaku usaha mengenai pelaksanaan penjualan atau penawaran produk melalui online. Disamping itu pelaku usaha memerlukan pendampingan agar dapat berdiskusi baik mengenai pemasaran maupun mengenai pelaksanaan kewajiban pajak yang baru dan pelaksanaan pembukuan sederhana agar pelaku usaha mikro dan kecil dapat melakukan pembukuan dengan baik.

Pelaksanaan pemapran materi melalui media zoom, dan kegiatan pendampingan akuntansi dan pajak dilakukan di lokasi mitra. Hasil dari pendampingan akuntansi berupa kemampuan mitra menggunakan software sederhana sehingga mampu membuat chart of account untuk membantu mengentri data dan buku besar guna membuat neraca saldo.

BAB 1 PENDAHULUAN

UKM memiliki kontribusi besar dan krusial bagi perekonomian Indonesia. Secara umum, terdapat tiga peran UKM atau kontribusi UKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi:

1. Sarana pemerataan tingkat perekonomian rakyat kecil UKM berperan dalam pemerataan tingkat perekonomian rakyat sebab berada di berbagai tempat. UKM bahkan menjangkau daerah yang pelosok sehingga masyarakat tidak perlu ke kota untuk memperoleh penghidupan yang layak.
2. Sarana mengentaskan kemiskinan UKM berperan untuk mengentaskan masyarakat dari kemiskinan sebab angka penyerapan tenaga kerja terhitung tinggi.
3. Sarana pemasukan devisa bagi negara UKM menyumbang devisa bagi negara sebab pasarnya tidak hanya menjangkau nasional melainkan hingga ke luar negeri.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, UKM menyerap hingga 89,2 persen dari total tenaga kerja. UKM menyediakan hingga 99 persen dari total lapangan kerja. UKM menyumbang 60,34 persen dari total PDB nasional. UKM menyumbang 14,17 persen dari total ekspor. UKM menyumbang 58,18 persen dari total investasi.

Terdapat 3 bidang usaha UKM non pertanian yang usahanya menempati urutan teratas dalam perekonomian nasional yaitu:

1. Perdagangan besar dan eceran. Usaha di bidang perdagangan besar dan eceran adalah penjualan barang tanpa proses mengubah bentuk produk yang diperdagangkan, kecuali penyortiran atau pengemasan ulang. Biasanya pedagang membeli dalam skala besar untuk dijual lagi secara eceran.
2. Penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum. Usaha akomodasi dan penyediaan makan minum meliputi restoran, rumah makan, kafe, catering dan yang serupa.
3. Industri pengolahan. Industri pengolahan yang dimaksud meliputi berbagai kegiatan produksi yang mengubah bentuk bahan baku atau mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang siap digunakan atau dikonsumsi.

UKM adalah sebuah bentuk usaha ekonomi produktif yang bergerak sendiri dan pelakunya adalah bentuk perorangan maupun individu yang bukan dari cabang perusahaan

yang telah dimiliki, baik langsung maupun tidak langsung. Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, UKM adalah suatu kelompok industri modern, tradisional, dan kerajinan yang memiliki investasi, serta modal untuk membeli mesin seharga Rp 635 juta kebawah, dan pengusaha tersebut harus berstatus sebagai Warga Negara Indonesia.

UKM pun telah diatur di dalam peraturan Perundang-Undangan Nomor 20 tahun 2008 yang diartikan sebagai berikut:

- **Usaha Mikro**

Bentuk usaha ini merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh suatu badan usaha ataupun individu yang mampu memenuhi kriteria usaha mikro yang sebelumnya telah diatur dalam undang-undang tersebut.

Aset maksimal yang dapat masuk dalam kategori ini adalah Rp 50 juta, sedangkan omset maksimalnya adalah Rp 300 juta.

- **Usaha Kecil**

Usaha kecil adalah bentuk usaha produktif yang bergerak sendiri dan dilakukan oleh badan usaha ataupun individu yang bukan berasal dari cabang perusahaan yang telah dimiliki. Dalam aturan perundang-undangan, aset maksimal yang terdapat dalam kategori ini adalah sekitar Rp 50 juta – Rp 500 juta, sedangkan omsetnya adalah sekitar Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar.

- **Usaha Menengah**

Usaha menengah bisa diartikan sebagai usaha produktif yang bergerak sendiri dan dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan dari anak ataupun cabang usaha yang dimiliki, atau bukan menjadi bagian langsung ataupun tidak langsung. Jumlah kekayaan bersih atau aset maksimal yang masuk dalam kategori ini adalah Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar dengan omset sekitar Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar.

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 UMKM, 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 UMKM dan UKM

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 UMKM, 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/>).

Penyebab UKM sulit berkembang antara lain (<https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4805915/ini-segudang-masalah-yang-bikin-umkm-sulit-naik-kelas>) :

1. Masalah dalam mengelola keuangan
2. Sumber Daya Manusia belum berkembang
3. Manajemen yang buruk
4. Tidak paham akan pemasaran
5. Perencanaan bisnis dan anggaran tidak dibuat
6. Kemampuan teknologi rendah
7. Persepsi Dana investasi dan kredit sulit

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. Pengusaha kecil menganggap informasi akuntansi tidak penting, oleh karena itu dalam usahanya belum melakukan praktik Akuntansi dengan baik. Selama ini Pelaku UKM belum menyadari pentingnya dari informasi Akuntansi atau sistem keuangan dalam hal pencatatan keuangan dan pembukuan dalam melakukan usaha, karena itu untuk mengetahui sehat tidak nya usaha yang sedang dijalankan tersebut.

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 :

1. Menjalankan manajemen biaya,
2. Sebagai Pengendalian Manajemen
3. Penghasil Informasi untuk :
 - Alat Analisis
 - Alat Pengontrol dan Pengendali
 - Alat Pengambilan Keputusan
 - Perencanaan Keuangan
 - Dasar menghitung jumlah pajak yang harus dibayar

Pemerintah senantiasa mendorong agar UKM terus berkembang, sesuai dengan uraian diatas bahwa UKM berperan penting dalam perekonomian. Kontribusi lain yang diharapkan dari UKM adalah setoran pajak. Sudah banyak usaha pemerintah agar pelaku usaha UKM melaksanakan kewajiban pajaknya. Salah satunya adalah menerbitkan tarif pajak baru untuk pelaku usaha UMKM.

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.

Sebagaimana diuraikan dalam paragraph sebelumnya, banyak pelaku usaha UKM bahwa salah satu penyebab tidak maju dan berkembangnya UKM adalah karena tidak melakukan pencatatan yang benar atas aktivitas usaha. Akuntansi tidak dilaksanakan dengan benar, sehingga tidak dapat membuat peencanaan keuangan, tidak dapat menganalisa perkembangan usaha dan tidak dapat melaksanakan kewajiban pajak dengan tertib.

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. Setelah UKM tersebut beraktivitas, maka hal lain yang perlu dibina adalah melakukan pencatatan dan melaporkan pajak.

Salah satu bentuk usaha UKM adalah yang berbadan hukum Koperasi. Koperasi adalah badan usaha atau badan hukum yang anggotanya saling bekerja sama dalam kegiatan ekonomi. Menurut Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berlandaskan atas asas kekeluargaan.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, prinsip koperasi yakni:

- Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka
- Pengelolaan dilakukan secara demokratis
- Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha tiap-tiap anggota
- Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal Kemandirian Pendidikan perkoperasian.

Perkembangan koperasi juga kurang baik, hal disebabkan oleh antara lain :

1. Administrasi koperasi belum tertata baik
2. Image koperasi sebagai ekonomi kelas dua
3. Management koperasi belum professional
4. Tingkat partisipasi anggota koperasi rendah
5. Kurangnya kerjasama antar usaha koperasi

Berdasarkan uraian diatas, maka kami ingin membantu UKM di wilayah Jakarta Timur dan Jakarta Barat untuk membina administrasi terutama pembukuan sederhana dan membantu dalam menghitung pajak serta memberikan pengetahuan tentang pemasaran.

Selanjutnya agar pelaku usaha dapat meningkatkan pendapatan baik saat pandemi maupun setelah pandemi maka diperlukan pengetahuan tentang pemasaran dan pemasaran melalui media daring atau online . Banyak pelaku usaha mikro dan kecil yang belum memanfaatkan media online. Oleh karena ketidakpahaman penggunaan dan pengisian content dan lainnya.

Adapun permasalahan yang sering dihadapi oleh UKM yaitu persaingan pasar dalam memasarkan produknya. Staretegi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan untuk suatu usaha. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan usaha secara menyeluruh. Semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh UKM pada umumnya, dengan situasi tersebut UKM harus memiliki strategi pemasaran untuk menghadapi persaingan antar UMKM. Pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh UKM terutama dalam proses penetapan strategi pemasaran yang dipilih akan mampu menembus pasar. Apalagi kondisi persaingan yang semakin ketat seperti saat ini, kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan dihadapi UKM itu sendiri. Keadaan ini tidak terkecuali akan dihadapi oleh UMKM-UKM di Wilayah Jakarta.

1.1. Obyek Pengabdian Masyarakat

Obyek pengabdian masyarakat adalah satu Koperasi untuk pembinaan akuntansi dan pajak serta 2 usaha mikro dibidang kuliner. Kegiatan akan dilakukan dimulai dari mengamati bisnis yang digeluti sehingga dapat melakukan pembinaan akuntansi yang dibutuhkan dan pemberian pengetahuan pemasaran.

1.2. Temuan yang Ditargetkan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan topik yang dipilih bertujuan untuk membantu koperasi dan usaha mikro kuliner sebagai bagian dari UKM dalam melakukan perencanaan dan pengendalian keuangan dan pelaporan agar mempercepat koperasi tersebut melaksanakan kewajiban pajak berdasar pembukuan sehingga pajak dibayar tepat waktu. Hal ini akan memicu koperasi lainnya untuk ikut mematuhi pajak.

1.3. Kontribusi pada Bidang Ilmu

Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada mata kuliah Pengantar akuntansi dan perpajakan serta pemasaran. Pelaksanaan kegiatan diharapkan dapat berkontribusi memberikan contoh-contoh penerapan akuntansi pada bisnis yang sederhana dan contoh perhitungan pajak pada bisnis yang sederhana, pemasaran dengan memberikan saran pembenahan administrasi dan pencatatan melalui aplikasi 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. Koperasi

Koperasi adalah badan usaha yang dijalankan dan dimiliki oleh anggota yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan bersama di berbagai bidang seperti ekonomi, sosial, dan budaya. Koperasi juga bisa diartikan semacam badan usaha yang dimana setiap anggota memiliki tugas dan hak suara serta memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Tujuan berdirinya koperasi yang harus di perhatikan dan di garis bawahi :

1. Meningkatkan kesejahteraan dan kualitas hidup seluruh anggota dan lingkungan daerah kerja.

2. Membantu memenuhi kebutuhan anggota dalam bidang ekonomi.
3. Menggalang solidaritas dan toleransi antar anggota.
4. Berperan aktif dalam membantu pemerintah untuk membangun tatanan perekonomian nasional.
5. Membantu mengembangkan dan memajukan unit usaha yang bersifat bisnis

Asas-asas Koperasi

Koperasi juga memiliki 2 asas yang diterapkan dalam keseharian semua anggota yaitu asas gotong royong dan asas kekeluargaan.

Beberapa prinsip yang harus diketahui karena sebuah prinsip merupakan acuan dasar sebagai panutan. Oleh sebab itu penggunaan prinsip-prinsip harus di aplikasikan dalam praktik koperasi. Dibawah ini merupakan prinsip-prinsip dalam berkoperasi:

1. Keanggotaan sukarela dan terbuka.
2. Pengendalian oleh anggota secara demokratis.
3. Partisipasi ekonomi anggota.
4. Otonomi dan kebebasan.
5. Pendidikan, pelatihan, dan informasi.
6. Kerjasama diantara dengan segala elemen termasuk juga organinasi.
7. Kepedulian terhadap komunitas.

Jenis-jenis Koperasi

Berdasarkan UU RI No. 17 Tahun 2012 menyebutkan bahwa koperasi di Indonesia di bagi menjadi beberapa macam diantaranya :

1. Koperasi Konsumsi

Sama seperti namanya bagian ini dikhususkan untuk konsumen jasa dan barang. Lumrahnya mereka menjual barang kebutuhan sehari-hari sehingga terlihat seperti toko biasa, yang membuat perbedaan adalah keuntungan yang di dapat dari hasil penjualan kan di bagi dengan anggotanya. Pembeli dalam koperasi konsumen ini juga adalah anggotanya sendiri. Sebab itu menjadikan harga dalam toko lebih murah daripada toko biasa.

2. Koperasi Produksi

Koperasi ini diperuntukan bagi produsen barang dan jasa. Dalam hal ini koperasi menjualkan barang produksi dari anggotanya sendiri. Seperti contoh ketika si anggota memiliki produk sapi. Sedangkan koperasi yang lain menjualkan madu dalam koperasinya, dari situ dengan menggabungkan koperasi para produsen bisa mendapatkan bahan baku dengan murah dan juga bisa menjualnya kembali dengan harga yang layak.

3. Koperasi Jasa

Hampir sama dengan koperasi konsumen tetapi yang berbeda dengan yang satu ini adalah kegiatan pelayanan bagi anggotanya. Misalkan Koperasi angkutan atau jasa asuransi.

4. Koperasi Simpan Pinjam

Koperasi ini pada dasarnya adalah meminjamkan dana kepada anggotanya. Tujuan utamanya adalah membantu anggota yang sedang mengalami krisis keuangan dalam jangka pendek. Biasanya syarat yang digunakan adalah syarat yang mudah dan juga tidak menggunakan bunga yang tinggi untuk tidak memberatkan anggota yang lain.

5. Koperasi Serba Usaha

Berbeda dengan koperasi yang lainnya koperasi ini menyediakan bebrapa layanan sekaligus. Seperti menjual barang kebutuhan dan juga menyediakan simpan pinjam selain itu juga dalam KSU ini menyediakan jasa perkreditan. Tujuan dari koperasi ini sama halnya dengan tujuan koperasi yang lain yaitu mensejahterakan ppara anggotanya berdasarkan prinsip dan nilai yang ada.

2.1.3. 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).

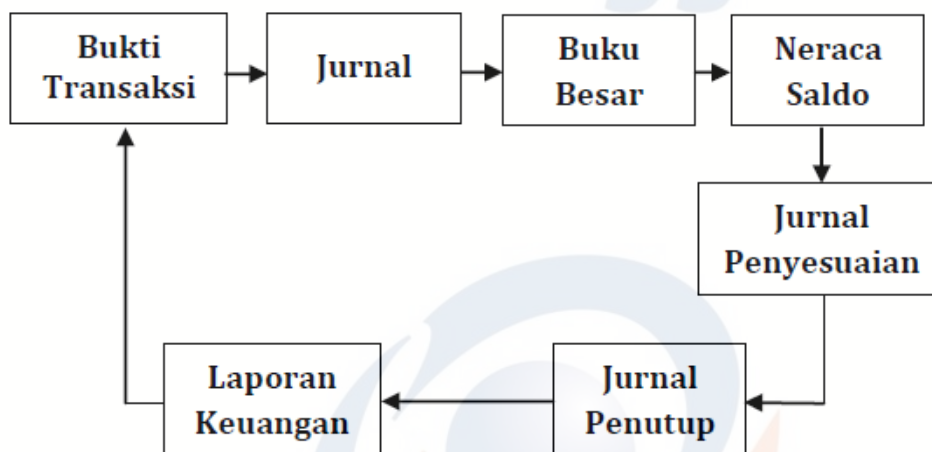
SAK-ETAP berlaku efektif per 1 Januari 2011 namun penerapan dini per 1 Januari 2010 diperbolehkan. Pada entitas yang laporan keuangannya mematuhi SAK ETAP, maka diwajibkan membuat suatu pernyataan eksplisit dan secara penuh (explicit and unreserved statement) atas kepatuhan tersebut dalam catatan atas 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).

2.1.4. Akuntansi Untuk UMKM

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 UMKM. 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 debit dan kredit dari jurnal ke akun buku besar.
- d. Penyusunan Neraca Saldo yaitu menyiapkan neraca saldo unttuk 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.

2.1.5. Pengelolaan UMKM

Manajemen yang bisa didefinisikan sebagai cara untuk mencapai target bersama melalui bantuan orang lain sangat penting untuk diterapkan oleh bisnis skala UMKM. 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.

Pengelolaan lainnya yang harus dilakukan adalah :

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

2.1.6. Perencanaan Keuangan

Keuangan perlu dikelola dengan baik dan terencana agar tujuan-tujuan finansial dapat tercapai dan kehidupan yang sejahtera dapat diwujudkan. Untuk itu, perlu dibuat anggaran yang baik sebagai kunci sukses dalam perencanaan keuangan Anda. Pada pembahasan kali ini kita akan mengulas lebih lanjut mengenai apa itu anggaran, bagaimana anggaran yang ideal, dan apa saja yang perlu diperhatikan dalam membuat anggaran.

Anggaran atau budgeting adalah perencanaan keuangan mengenai kebutuhan yang harus dipenuhi berdasarkan dengan penghasilan yang diterima. Berdasarkan hal tersebut, anggaran terbagi ke dalam dua bagian besar yaitu penghasilan (arus dana yang masuk) dan pengeluaran (arus dana yang keluar). Pada prakteknya nanti pos-pos pengeluaran akan dibuat dengan menyesuaikan penghasilan yang diterima, baik rutin maupun tidak rutin.

Anggaran perlu dibuat agar kita dapat melihat dengan detail dan rinci bagaimana arus uang yang keluar dan masuk ke dalam kantong atau rekening kita. Dengan mengetahui arus uang, terutama arus uang keluar, kita akan dapat melihat pos pengeluaran mana yang memiliki porsi paling besar. Hal ini akan membantu kita melakukan evaluasi nantinya, apakah pengeluaran tersebut dapat dikurangi atau setidaknya disiasati agar dapat lebih efektif.

Anggaran juga dapat menjadi panduan dalam mengelola keuangan, terutama mengatur bagaimana pengeluaran yang harus dilakukan setiap bulannya. Misalnya kita membuat anggaran untuk belanja baju 5% dari penghasilan, maka kita akan berusaha untuk tidak melebihi anggaran tersebut. Dengan begitu, kita dapat terhindar dari kondisi “Besarpasak daripada tiang” atau besar pengeluaran daripada penghasilan.

Hal lain yang menjadi keuntungan dengan membuat anggaran adalah kita memiliki reminder atau pengingat dalam membayar pengeluaran rutin. Saat membuat anggaran, kita memasukkan rincian pengeluaran rutin seperti biaya listrik, bayaran sekolah anak, dana zakat, biaya asuransi kesehatan, dan lain sebagainya. Dengan mengacu pada anggaran yang dibuat, kita dapat membayar pengeluaran rutin yang harus dikeluarkan dengan tepat waktu.

Anggaran yang Ideal

Pada dasarnya, membuat anggaran perlu disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan masing-masing orang sehingga tiap orang bisa saja memiliki anggaran yang berbeda. Anda dapat membuat pos-pos pengeluaran yang menjadi kebutuhan dan dianggap perlu untuk dipenuhi dengan baik. Meski begitu, tentunya ada perencanaan alokasi sebagai anggaran yang ideal dan dapat dijadikan panduan bagi Anda.

Meskipun usaha yang dikelola masih pada skala kecil menengah dengan proses yang mudah dan sederhana, namun pelaku usaha kecil hendaknya menerapkan manajemen keuangan yang baik sejak awal. Dengan memiliki manajemen keuangan yang baik maka akan mempermudah mengontrol arus keuangan.

Manajemen keuangan adalah cara bagaimana mengelola keuangan untuk mendapatkan keuntungan dan menggunakan sumber modal untuk pengembangan usaha. Banyak pengusaha kecil yang berpandangan jika manajemen keuangan dapat berjalan dengan

sendirinya, selaras dengan jalannya usaha. Jika usaha berjalan dengan baik, maka keuangan usaha juga akan baik. Tidak bisa dipungkiri jika penjualan dan keuntungan merupakan sumber kas usaha. Tapi bisnis tidak semata-mata bagaimana mendapatkan uang, tapi juga bagaimana mengendalikan dan menggunakannya (<https://zahiraccounting.com/id/blog/manajemen-keuangan-sederhana-untuk-usaha-kecil/>).

Dibawah ini adalah beberapa dasar manajemen keuangan sederhana untuk usaha kecil:

1. Membuat anggaran kas

Kondisi usaha anda terkait dengan komponen penting seperti penjualan, kas masuk dan keluar, dan sebagainya. Anggaran arus kas membantu memastikan bahwa usaha anda mampu membayar semua pengeluaran dan bisnis dapat mengelola pendapatan dan pengeluaran secara efektif.

2. Mengetahui perubahan arus kas

Beban operasional memberi dampak yang signifikan pada arus kas. Sementara kenaikan harga bahan baku membebani keuangan usaha. Arus kas dipengaruhi oleh hutang piutang usaha. Ini tentu sangat mempengaruhi beban bunga.

3. Monitor piutang klien

Salah satu hal penting dalam manajemen arus kas adalah dengan menetapkan kebijakan kredit yang efektif. Pelaku usaha harus memiliki strategi yang dapat mendorong klien untuk membayar lebih cepat.

4. Cek status hutang

Memeriksa keuangan perusahaan dengan jadwal pembayaran hutang harus dilakukan secara rutin. Ini akan memberikan image positif dimata kreditur terhadap sebuah usaha dalam menjaga kewajiban kreditnya. Pengecekan ini untuk melihat berapa banyak perusahaan yang berhutang dan apakah usaha anda memiliki jadwal pembayaran yang sudah jatuh tempo.

5. Memotong biaya operasional

Mengurangi biaya operasional dapat dilakukan dengan, misalnya menggunakan tenaga kontrak saat order meningkat, menggunakan bahan baku yang lebih murah namun dengan kualitas yang terjaga. Kemudian anda bisa meng-upgrade teknologi yang anda gunakan menjadi lebih efisien.

6. Memanfaatkan kredit dengan efektif

Semakin baik keadaan suatu usaha, maka akan semakin baik pula prospek usaha kedepannya. Hal tersebut akan memberi dampak pada pemberian kredit usaha menjadi lebih mudah. Penggunaan dana kredit tersebut hendaknya dilakukan dengan tepat dan efisien.

7. Kelebihan kas untuk pengembangan usaha

Perubahan kondisi ekonomi akan sangat mempengaruhi keuangan usaha. Hal inilah yang akan mempengaruhi pendapatan dan beban keuangan usaha. Untuk itu surplus kas bisa digunakan untuk pengembangan usaha, melunasi hutang, atau mempertahankan produktifitas usaha. Mengelola suatu usaha tidak hanya mengatur strategi, branding, promosi serta diferensiasi produk. Namun juga harus memperhatikan manajemen keuangan. Pengelolaan keuangan yang baik akan menentukan keberhasilan usaha anda.

2.1.7. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran UMKM dibutuhkan dikarenakan beberapa hal, yaitu

1. **Pemasaran** sebagai sarana untuk mengenalkan produk yang kita hasilkan kepada konsumen, mulai dari bahan, fitur, fungsi, dan berbagai detil produk.
2. **Mengidentifikasi keinginan konsumen.** Riset pemasaran perlu dilakukan untuk mengetahui keinginan dan perilaku konsumen. Dengan demikian, pengusaha bisa memenuhi harapan konsumen melalui produk yang dihasilkan.
3. **Pemasaran sebagai urat nadi perusahaan.** Tanpa strategi yang baik, penjualan akan sulit dicapai
4. **Membangun branding.** Umumnya konsumen akan memilih produk yang sudah mereka gunakan sebelumnya. Agar produk kita diketahui dan digunakan konsumen, maka membangun merek perlu dilakukan.
5. **Menciptakan komunikasi/hubungan dengan konsumen.** Hubungan baik dengan kosumen perlu dilakukan untuk me-maintain customer retention agar konsumen menjadi loyal dan tidak mudah berpaling ke pesaing.
6. **Menjaga pertumbuhan usaha** untuk jangka panjang. Usaha yang bisa bertahan lama, langgeng ditentukan oleh kekuatan merek, kualitas produk, dan komunikasi pemasaran yang kontinyu.

Langkah – Langkah Agar Startegi Pemasaran UMKM Berjalan Efektif

Membuat produk dengan kelebihan yang tidak dimiliki produk lain di pasaran. Konsumen yang semakin cerdas dan ketatnya persaingan menuntut pengusaha untuk berpikir kreatif dan inovatif dalam mengembangkan produknya agar bisa memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen. Jika produk kita tidak up-to-date, maka akan ditinggalkan konsumen.

1. **Akses yang mudah dijangkau** oleh existing customer sehingga terus mendatangi kita

dan adanya pertumbuhan dari konsumen baru. Selain itu menciptakan hubungan yang baik dengan konsumen, melayani dengan personal touch, yang membuat konsumen merasa istimewa akan menjadi nilai tambah dari produk/ jasa yang kita berikan.

2. **Customer maintenance** ini bisa dilakukan dengan memberikan ucapan ulang tahun si konsumen di hari lahirnya, point reward untuk pembelian tertentu yang dapat ditukarkan hadiah, atau free delivery.
3. **Publikasi** yang bisa dilakukan melalui pemasangan spanduk, banner, atau brosur di tempat-tempat yang banyak dikunjungi oleh calon pembeli. Mengikuti bazar, pameran, atau event – event tertentu seperti car free day dimana banyak pengunjung yang datang sehingga produk kita bisa dikenal.
4. **Memanfaatkan media sosial, e-commerce** untuk memasarkan produk. Di era digital saat ini, arus komunikasi menjadi semakin mudah, cepat, dan murah dengan teknologi internet. Dengan menggunakan jaringan internet memungkinkan produk kita menjangkau area yang lebih luas. Selain menjangkau pasar yang lebih luas, efisien dan murah, keuntungan lain dari pemasaran dengan e-commerce ini adalah memperpendek jarak distribusi produk sehingga konsumen mendapatkan harga yang lebih murah.

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 kontak awal dengan Koperasi
 - b) Mengidentifikasi usaha Koperasi 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 manajemen Koperasi
 - e) Bersama-sama Koperasi menentukan jadwal pelatihan di lokasi Koperasi
2. Anggota 1
 - a) Menindaklanjuti hasil idenfikasi ketua tim dengan meyiapkan perangkat pelatihan akuntansi dan pemasaran yang dibutuhkan

- b) Bersama dengan ketua tim melaksanakan pelatihan akuntansi dan pemberian materi pemasaran sesuai jadwal yang telah disepakati
- 3. Anggota 2 dan 3
 - a) Membantu saat melakukan pelatihan penggunaan software akuntansi
 - b) Bersama dengan ketua tim dan anggota lainnya membantu pembinaan pemasaran berbasis online

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

BAB III

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

3.1. Pemilihan Lokasi

Pemilihan koperasi didasarkan pada azas kemudahan akses ke Koperasi dan kedekatan lokasi dengan lokasi Koperasi. Berdasarkan survey awal diperoleh Koperasi punya keterbatasan waktu dan Tim memiliki keterbatasan dana. Serta keterbatasan lain adalah adanya kondisi pandemi sehingga kegiatan terbatas. Koperasi yang dipilih tersebut selanjutnya akan diberi pelatihan akuntansi dan manajemen termasuk pemasaran sekaligus pembinaan dengan model monitoring dan akses diskusi dengan TIM.

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	Konsep akuntansi sederhana	15.00-17.30 15.00-17.30 15.00-17.30	Sept (2 kali) Okt (2 kali)	Koperasi	Presentasi Implementasi dan Tanya jawab
2	Dr. Rilla Gantino, SE., Ak., MM	Implementasi dengan gunakan software atau aplikasi	15.00-17.30 15.00-17.30 15.00-17.30	Jan (4 kali) Feb	Koperasi	Implementasi dan Tanya jawab Laporan
3			15.00-17.30 15.00-17.30 15.00-17.30	April (2 kali) Mei (3 kali) Juni (3 kali)		Implementasi dan Tanya jawab
4			15.00-17.30 15.00-17.30 15.00-17.30	April (2 kali) Mei (3 kali) Juni (3 kali)		Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
Maret adalah masa pemantauan dan pembinaan lanjutan						

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	16 kali x Rp 150.000 (pp)	3.750.000
2	Bahan habis pakai	Kertas (1 rim x Rp 50.000) dan Cartridge (1 x Rp 360.000)	410.000
3	Paket Data	4 orang X Rp 150.000 x 3 bulan	1.800.000
4.	Biaya Lain	Software	500.000
Jumlah			6.460.000

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 Ir. Ritta S, MM	Konsep akuntansi sederhana Konsep Pemasaran	15.00-17.30	Sept (2 kali) Okt (2 kali)	Koperasi	Presentasi Implementasi dan Tanya jawab
2	Dr. Rilla Gantino, SE., Ak., MM Ir. Ritta S, MM	Implementasi dengn gunakan software atau aplikasi Pemasaran berbasis Web	15.00-17.30	Jan (4 kali) Feb	Koperasi	Implementasi dan Tanya jawab Laporan
3			15.00-17.30	April (2 kali) Mei (3 kali) Juni (3 kali)		Implementasi dan Tanya jawab
4			15.00-17.30	April (2 kali) Mei (3 kali) Juni (3 kali)		Presentasi, Implementasi dan Tanya jawab
Maret adalah masa pemantauan dan pembinaan lanjutan						

BAB V

REALISASI PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada koperasi dan UKM diawali dengan pemaparan siklus akuntansi, kegunaan laporan keuangan dan membuat laporan omzet serta menghitung pajak dan strategi pemasaran melalui zoom meeting. Selanjutnya kegiatan zoom meeting mengikuti jadwal yang telah ditentukan, baik materi pemasaran maupun akuntansi serta pajak. Materi pemaparan terlampir.

Khusus untuk koperasi dilanjutkan dengan pendampingan penggunaan software akuntansi untuk membuat laporan keuangan. Pada halaman berikut kami laporkan bahan paparan, foto kegiatan, contoh chart of account yang dibuat saat pendampingan akuntansi dan contoh buku besar. Pemaparan siklus akuntansi dan strategi pemasaran dilakukan secara online. Beberapa pertanyaan yang muncul saat pemaparan adalah mengenai cara menghitung pajak berbasis omzet, mendaftarkan sebagai wajib pajak dan cara membuat content Instagram serta penggunaan media pemasaran lainnya.

Adapun contoh buku besar yang berhasil dibuat saat pendampingan akuntansi menggunakan software adalah sebagai berikut :



KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA
Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640

Buku Besar

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
981-40 - BIAYA KPP DAN ID SUPIR					
30/01/2019	JU.19013000001	No. Bukti : TK.19010007, KPP			
15/02/2019	JU.19021500001	No. Bukti : TB.19020012, KPP DAN ID SUPIR		0	
16/02/2019	JU.19021600001	No. Bukti : TB.19020013, BIAYA NAMETAG		0	
28/02/2019	JU.19022800008	No. Bukti : TK.19020015, ID		0	
20/03/2019	JU.19032000002	No. Bukti : TK.19030008, ID		0	
Total					



KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA
Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640

Buku Besar

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
100-23 - PERSEDIAAN BAJU SERAGAM					
		Saldo Awal			0
10/01/2019	JU.19011000003	No. Bukti : TB.19010009, PERSED BAJU			
Total					

**KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA**Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640**Buku Besar**

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
982-10 - BIAYA KEBERSIHAN					
10/01/2019	JU.1901100001	No. Bukti : TK.19010002, DAN AKEBERSIHAN		0	1' 300
23/01/2019	JU.20092500007	No. Bukti : TK.20090003, KEBERSIHAN	20' 000	0	0
21/02/2019	JU.19022100001	No. Bukti : TK.19020009, B KEBERSIHAN		0	0
20/03/2019	JU.19032000001	No. Bukti : TK.19030007, BIAYA KEBERSIHAN	1' 700	0	0
17/04/2019	JU.19041700001	No. Bukti : TK.19040004, B KEBERSIHAN		0	0
21/05/2019	JU.19052100001	No. Bukti : TK.19050005, KEBERSIHAN	1' 700	0	0
13/06/2019	JU.19061300001	No. Bukti : TK.19060004, KEBERSIHAN		0	0
Total			3' 400	0	1' 300

**KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA**Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640**Buku Besar**

Tanggal : 8 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
940-10 - B RAPAT					
15/03/2019	JU.19031500002	No. Bukti : TK.19030006, BIAYA RAPAT	1' 500	0	1' 500
18/04/2019	JU.19041800001	No. Bukti : TK.19040005, B RAPAT DENGAN TJ		1' 500	0
Total			1' 500	1' 500	0

Buku Besar

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
981-40 - BIAYA KPP DAN ID SUPIR					
30/01/2019	JU.19013000001	No. Bukti : TK.19010007, KPP		0	555,000
15/02/2019	JU.19021500001	No. Bukti : TB.19020012, KPP DAN ID SUPIR	1.300,000	0	0
16/02/2019	JU.19021600001	No. Bukti : TB.19020013, BIAYA NAMETAG	2' 700	0	0
28/02/2019	JU.19022800008	No. Bukti : TK.19020015, ID		0	905,000
20/03/2019	JU.19032000002	No. Bukti : TK.19030008, ID	2' 000	0	0
Total			3' 900	0	1' 460

**KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA**Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640**Buku Besar**

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
700 - 03 - GAJI KORLAP					
		Saldo Awal			0
30/01/2019	JU.19013000004	No. Bukti : TB.19010020, GAJI	50,0	0	0
21/02/2019	JU.19022100002	No. Bukti : TB.19020020, GAJI	150,0	0	150,0
20/03/2019	JU.19032000004	No. Bukti : TB.19030016, GAJI	150,0	0	0
24/04/2019	JU.19042400002	No. Bukti : TB.19040013, GAJI		0	0
29/05/2019	JU.19052900002	No. Bukti : TB.19050013, GAJI		0	0
19/06/2019	JU.19061900001	No. Bukti : TB.19060015, GAJI		0	0
29/07/2019	JU.19072900002	No. Bukti : TB.19070007, GAJI		0	0
21/08/2019	JU.19082100001	No. Bukti : TB.19080003, GAJI		0	0
18/09/2019	JU.19091800001	No. Bukti : TB.19090006, GAJI		0	0
28/10/2019	JU.19102800001	No. Bukti : TB.19100003, GAJI		0	0
27/11/2019	JU.19112700002	No. Bukti : TB.19110003, GAJI	100,0	0	0
26/12/2019	JU.19122600002	No. Bukti : TB.19120005, GAJI		0	0
Total			300,0	0	150,0

**KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA**Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640**Buku Besar**

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
981-22 - BIAYA TRAYEK					
09/04/2019	JU.19040900001	No. Bukti : TK.19040001, Trayek		0	0
Total			0	0	0



KOPERASI ANGKUTAN KOMIKA JAYA
Badan Hukum No. : 99/BH/KWK.9/III/1997
JL DEWI SARTIKA NO 4 PAV. CILILITAN JAKARTA TIMUR 13640

Buku Besar

Tanggal : 1 Januari 2019 s/d 31 Desember 2019

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
560-01 - HUTANG LAIN-LAIN					
		Saldo Awal			0
15/01/2019	JU.19011500003	No. Bukti : TB.19010024, PRAM	104.311	0	104.311
28/02/2019	JU.19022800007	No. Bukti : TB.19020018, GAJI	3	0	107.311
18/03/2019	JU.19031800002	No. Bukti : TB.19030011, GAJI		0	107.311
28/03/2019	JU.19032800004	No. Bukti : TB.19030012, GAJI		0	107.311
Total				0	

Contoh Chart of Account

KOPERASI MINIBUS KARYA JAKARTA RAYA (KOMIKA JAYA) KEBIJAKAN AKUNTANSI

3. CHART OF ACCOUNT (COA)

CHART OF ACCOUNT adalah sebuah daftar dari akun-akun perusahaan yang digunakan untuk mengidentifikasi ataupun memperlancar proses pencatatan transaksi, baik itu pemasukkan maupun pengeluaran

CHART OF ACCOUNT yang terdapat pada koperasi adalah sebagai berikut:

AKTIVA LANCAR

1100 KAS DAN BANK

- 1110 Kas
- 1111 Kas Kecil
- 1120 Bank BCA
- 1121 Bank DKI

1200 PIUTANG USAHA

- 1210 Piutang Usaha
- 1211 Cadangan THR Pramudi
- 1212 Piutang pada Pengurus
- 1213 Piutang pada Karyawan

1300 PAJAK DIBAYAR DIMUKA

- 1310 PPN - IN
- 1311 PPh ps 22
- 1312 PPh ps 23
- 1313 PPh ps 25

3. **CHART OF ACCOUNT (COA) (Lanjutan)**

6000	BEBAN OPERASIONAL (Lanjutan)
6120	Beban Fotocopy dan Cetak
6121	Beban Konsumsi dan Rapat
6122	Beban RAT
6123	Beban Lingkungan
6124	Beban Pemeliharaan Kantor
6125	Beban Inventaris Kantor
6126	Beban Sewa Kantor
6127	Beban Kartu Pengenal Pengemudi (KPP)
6128	Beban Iuran Organda
6129	Beban Lain lain

4. **LAPORAN KEUANGAN**

- a Neraca
- b Laporan Rugi Laba
- c Laporan Cash Flow

Pelaksanaan pengabdian oleh tim pengabdian masyarakat fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan materi Pemasaran dilaksanakan secara daring (Zoom Meeting) pada hari Sabtu, 5 September 2020 melalui Zoom Meeting. Acara tersebut dihadiri 9 orang pelaku usaha kecil di wilayah Jakarta Barat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Strategi manajemen pemasaran yang efektif dan efisien dapat dilaksanakan dengan strategi marketing mix, meliputi dari strategi produk, promosi, harga dan distribusi.
 - a. Produk : kualitas, penampilan, tambahan gaya, merk, pengepakan ukuran, pelayanan garansi
 - b. Harga : daftar harga, potongan pengecualian periode, pembayaran, aturan, kredit
 - c. Promosi : iklan, penjualan barang, publisitas
 - d. Place : alur distribusi, peliputan, lokasi, tingkat sediaan, transportasi, tempat, dll
2. Strategi pemasaran dengan memanfaatkan media online dan menentukan sarana apa yang tepat dalam pengembangan usaha.

Contoh Situasi Zoom meeting sebagai berikut (foto lainnya terlampir):



Gambar 1. Kegiatan Zoom Meeting tentang Strategi Pemasaran Efektif

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah penyuluhan/ceramah, sharing dan diskusi dengan memberikan informasi dan pengertian tentang cara mengelola usaha secara efektif dan efisien melalui manajemen pemasaran. Materi yang diberikan antara lain: manajemen pemasaran dan penentuan strategi pemasaran.

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/>
<https://zahiraccounting.com/id/blog/manajemen-keuangan-sederhana-untuk-usaha-kecil/>).

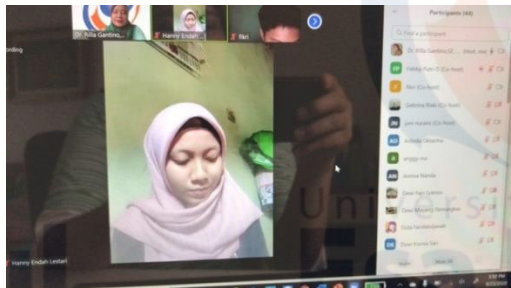


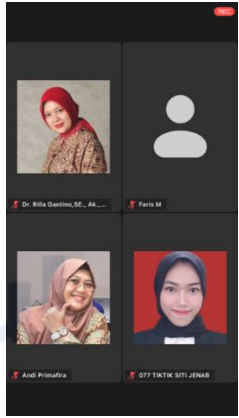
Lampiran

Lampiran 1 : Foto kegiatan dan Bahan Presentasi



Foto-Foto Kegiatan







Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Ui



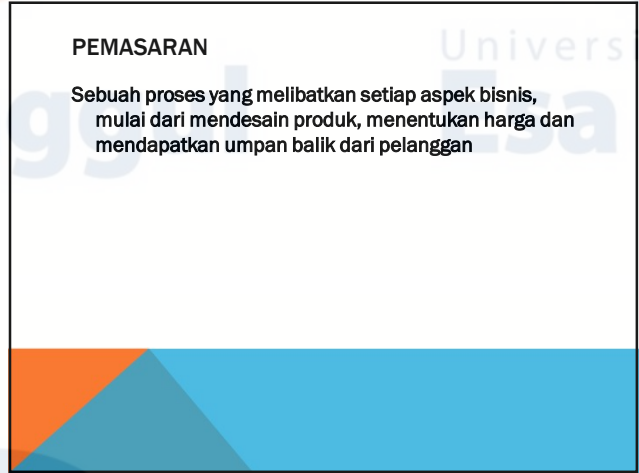
Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Ui



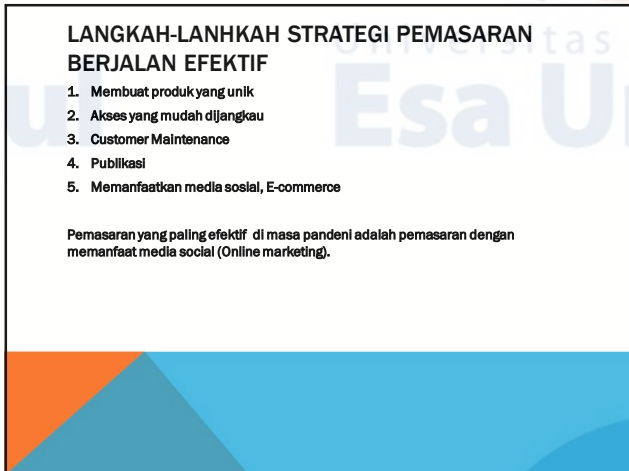
PEMASARAN EFEKTIF BAGI UMKM
IR. RITTA SETYATI, MM

1



PEMASARAN
Sebuah proses yang melibatkan setiap aspek bisnis, mulai dari mendesain produk, menentukan harga dan mendapatkan umpan balik dari pelanggan

2

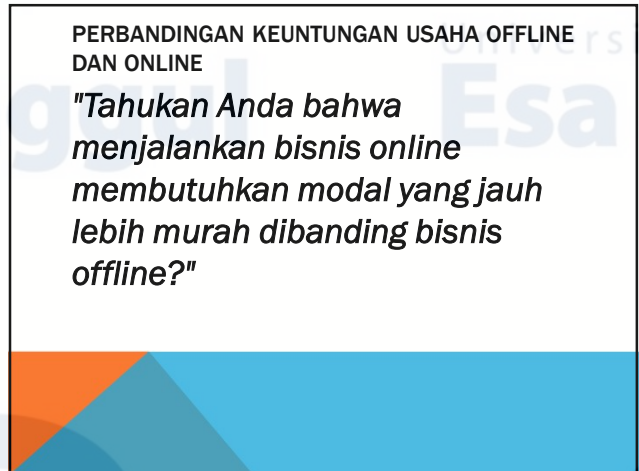


LANGKAH-LANHKAH STRATEGI PEMASARAN BERJALAN EFEKTIF

1. Membuat produk yang unik
2. Akses yang mudah dijangkau
3. Customer Maintenance
4. Publikasi
5. Memanfaatkan media sosial, E-commerce

Pemasaran yang paling efektif di masa pandemi adalah pemasaran dengan memanfaatkan media sosial (Online marketing).

3



PERBANDINGAN KEUNTUNGAN USAHA OFFLINE DAN ONLINE

"Tahukan Anda bahwa menjalankan bisnis online membutuhkan modal yang jauh lebih murah dibanding bisnis offline?"

4

ONLINE MARKETING

Online Marketing merupakan hasil dari kemajuan teknologi informasi yang diterapkan dalam manajemen pemasaran untuk meningkatkan efisiensi dalam strategi pemasaran di era globalisasi.

5

**TOKO ONLINE
VERSUS
TOKO OFFLINE**



TENAGA DAN WAKTU

Tenaga yang dibutuhkan:
Satu orang
Waktu yang dibutuhkan:
Setiap hari secara full time
maupun part time (bisa
sambil bekerja atau
mengurus anak)

Tenaga yang dibutuhkan:
Lebih dari satu orang
(kasir, SPK, manajer toko,
dll)
Waktu yang dibutuhkan:
sebaiknya full time dengan
komitmen besar

6

Kelengkapan Informasi produk menjadi syarat mutlak di sebuah toko online. Jika tidak, calon konsumen akan lari ke toko online lain yang menyediakan informasi yang lebih lengkap. Dan calon konsumen itu akan membeli langsung di toko online tersebut, atau langsung ke toko offlinenya

7

MEMBUAT TOKO ONLINE

Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk membuat toko Online?

HANYA 15 MENIT

8

MEMBUAT TOKO ONLINE

- Mendaftar sebagai member (5 Menit)
- Membuat Toko (5 Menit)
- Mengunggah Produk (5 menit)

9

WWW.TOKOPEDIA.COM

10

LAINNYA

Bisa bergabung dengan :

- Gofood
- Grabfood
- Instagram
- Line
- Dan lainnya

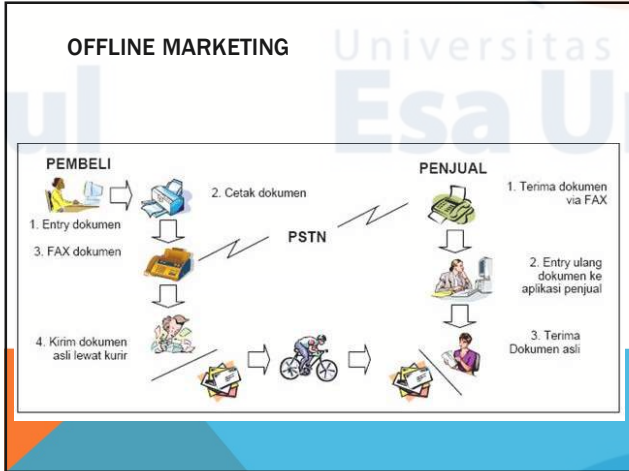
11

CONTOH

Mari buka toko di tokopedia

1. Buka web tokopedia
2. Klik Buka toko gratis
3. Masukkan alamat email
4. Masukkan kode yang dikirim oleh tokopedia
5. Selanjutnya ikuti petunjuk yang diberikan dalam web

12



13



14

AKUNTANSI ???

=> Sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan menanggapi aktivitas ekonomi & kondisi suatu badan usaha.

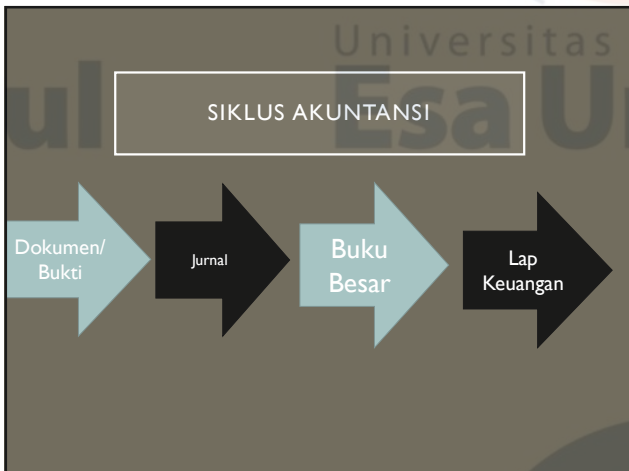
1

PEMAKAI INFORMASI KEUANGAN

Ada 2 Pihak

- ❖ Pihak Internal
 1. Ketua
 2. Manager Produksi
 3. Manager Keuangan
 4. Manager marketing
- ❖ Pihak Eksternal
 1. Kreditor
 2. Pemerintah
 3. Anggota Koperasi
 4. Rekan Kerja
 5. Suplayer

2



3

JENIS DAN TUJUAN UMUM

Jenisnya :

- Perhitungan hasil usaha
- Neraca
- Laporan Arus kas
- Laporan promosi Ekonomi Anggota
- *(4 unsur: manfaat ekonomi dari barang/jasa dari pemasKSP bentuk pembagian SHU)*

Tujuan :

- Info sumber ekonomi & modal koperasi
- Info melakukan aktifitas usaha hasil SHU
- Info estimasi potensi koperasi hasilkan SHU yang akan datang
- Info estimasi potensi koperasi hasilkan SHU
- Info aktifitas belanja dan investasi
- Info tentang ACC POLICY

4

LAPORAN KEUANGAN LANJUTAN...

Standart Kualitas :

1. Relevan
2. Dapat difahami
3. Daya uji
4. Netral
5. Tepat waktu
6. Daya banding
7. lengkap

1. Economic entity
2. Going concern
3. Monetary unit
4. Time period

5

LANJUTAN KEUANGAN

Konsep dasar :

1. Historical cost
2. Revenue Recognition
3. Matching principle
4. Consistency
5. Full disclosure

Keterbatasan :

1. Materialitas
2. Konservatif

6

PERKIRAAN "AKUN"

Yakni : suatu media untuk mencatat transaksi-transaksi keuangan yang dimiliki koperasi secara spesifik seperti: (Asset,Utang,Modal,Pendapatan dan Beban)

7

AKUN-AKUN DALAM KOPERASI

Asset:

- Kas
- Piutang Anggota
- Perlengkapan kantor

Utang/Liability:

- Utang usaha
- Utang Bank
- Simpanan Sukarela

Dana-dana :

1. Anggota
2. Pengurus
3. Pegawai
4. Pendidikan
5. Pembangunan DK
6. Sosial

Modal :

- Simpanan Pokok
- Simpanan wajib
- Modal sumbangan
- Modal penyertaan
- cadangan

Pendapatan :

- Partisipasi bruto
- Partisipasi neto
- Pendapatan Non anggota

Beban :

- ✓ Beban Operasional
- ✓ Beban Pokok
- ✓ Beban Perkoperasian
- ✓ SHU

8



9



10

MODAL ANGGOTA

I. Simpanan Pokok : Jumlah nilai uang tertentu yang sama banyaknya yang harus disetor setiap anggota pada waktu masuk menjadi anggota koperasi . Simpanan ini tidak dapat diambil kembali selama menjadi anggota koperasi

11

2. SIMPANAN WAJIB

Yakni: jumlah simpanan tertentu yang harus dibayarkan oleh anggota dalam waktu dan kesempatan tertentu , spt : sebulan sekali. Simpanan ini dapat diambil kembali dengan cara yang telah diatur lebih lanjut di dalam AD/ART dan Keputusan RAT (Rapat Anggota Tahunan)

12

SIMPANAN SUKARELA

Yakni: Jumlah simpanan yang diserahkan oleh anggota /bukan anggota atas kehendaknya sendiri sebagai simpanan.

- ✓ Simpanan tersebut bisa diambil sewaktu-waktu

13

MODAL SUMBANGAN

Yakni : Sejumlah Uang / Barang Modal yang dapat dinilai dengan uang yang diterima dari pihak lain yang bersifat "Hibah dan tidak mengikat"

- ✓ Modal ini tidak untuk dibagikan selama koperasi belum di bubarkan

14

MODAL PENYERTAAN

Yakni : Sejumlah uang/ barang modal yang dapat dinilai dengan uang yang ditanamkan oleh pemodal untuk menambah & memperkuat struktur permodalan demi peningkatan usaha koperasi.

15

MODAL PENYERTAAN PERTISIPASI ANGGOTA

Yakni : Kelebihan setoran simp.Pokok & Simp.Wajib anggota baru, diatas **Nilai Nominal** Simp.Pokok & Simp.Wajib anggota pendiri.

16

SHU PERIODE BERJALAN

Yakni :

Selisih antara **Penghasilan/Pendapatan** yang diterima dengan **Beban** yang dikeluarkan untuk memperoleh Laba usaha.

17

CADANGAN ???

- Bagian dari SHU yang disisihkan sesuai dengan ketentuan AD/Ketetapan Rapat Anggota.
- Cadangan merupakan bagian dari SHU yang ditahan Koperasi dengan tujuan tertentu.
- Jika koperasi di bubarkan "Cadangan tidak dapat dikembalikan ke anggota".

18

CONTOH SOAL...

Tgl. 5 Juli 2012

- Koperasi menerima setoran Simp.Pokok dari 1 anggota baru sebesar Rp 100.000.-

Tgl. 2 Agustus 2012

- Koperasi menerima setoran Simp.wajib dari 1 anggota baru sebesar Rp 25.000.-

19

LANJUTAN...

Tgl. 12 September 2012

- Koperasi Memperoleh bantuan hibah berupa uang sebesar Rp 15.000.000.- dan sebuah Mobil Pick-Up Sebesar Rp 80.000.000.-

Tgl. 6 Oktober 2012

- Anggota Koperasi mengundurkan diri dari koperasi karena akan pindah tempat tinggal ke Provinsi lain. Ada Simp. Poko Rp 100.000.- dan Simp.Wajib Rp 450.000.-

20

SHU & DANA- DANA (BAB V)

SHU Anggota & Dana anggota :

- Jasa Modal
- Jasa penjualan
- Jasa pembelian
- Bunga simpanan sukarela
- Cadangan koperasi
- Dana-dana (Anggota, pengurus, pegawai, pendidikan, sosial & Pembangunan)

21

METODE PEMBAGIAN SHU :

SHU Jasa Transaksi = $\frac{\text{Bagian SHU atau Jasa Transaksi}}{\text{Total Transaksi Anggota}}$

SHU Jasa Modal = $\frac{\text{Bagian SHU atau Jasa Transaksi}}{\text{Total Modal Anggota}}$

22

CONTOH...

- ❖ Koperasi membuka toko yang menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari kepada anggota maupun masyarakat sekitarnya yang bukan anggota koperasi.
- ❖ Data Koperasi :
 - Penjualan kepada anggota = 960.000.000
 - Penjualan Kepada Non anggota = 425.000.000
 - SHU dari anggota Koperasi = 148.000.000
 - SHU dari non anggota Kop. = 62.000.000

23

DIBAGI UNTUK ANGGOTA

1. Anggota	(50%)	105.000.000
a) Jasa Modal	(40%)	42.000.000
b) Jasa Penjualan	(60%)	63.000.000
2. Cadangan Koperasi (10%)		21.000.000
3. Dana pengurus	(10%)	21.000.000
4. Dana Karyawan	(10%)	21.000.000
5. Dana Pendidikan (10%)		21.000.000
6. Dana Pemb Dk	(5%)	10.500.000
7. Dana Sosial	(5%)	10.500.000
Total	(100%)	210.000.000

24

Tgl	Bulan	Simp.Pokok	Simp.Wajib	Saldo
5	Juli	100.000		100.000
2	Agustus		25.000	125.000
4	September		25.000	150.000
6	Oktober		25.000	175.000
1	November		25.000	200.000
7	Desember		25.000	250.000

25

JASA MODAL ANGGOTA

$$\frac{\text{Modal Anggota} \times \text{Jasa Modal Total}}{\text{Modal Total}}$$

$$\frac{225.000}{90.000.000 \text{ (Misal)}} \times 42.000.000 = 105.000$$

26

CONTOH JASA PENJUALAN ANGGOTA

- Jika untuk pembelian selama setahun sebesar 1.920.000,-
- Penjualan kepada anggota 960.000.000,-

Maka :

$$\text{Transaksi anggota} \times \text{jasa transaksi}$$

$$\text{Transaksi anggota total}$$

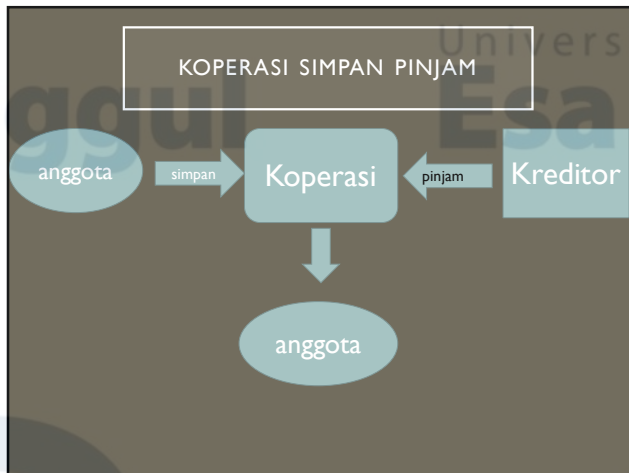
$$1.920.000 \times 63.000.000 = 126.000$$

$$960.000.000$$

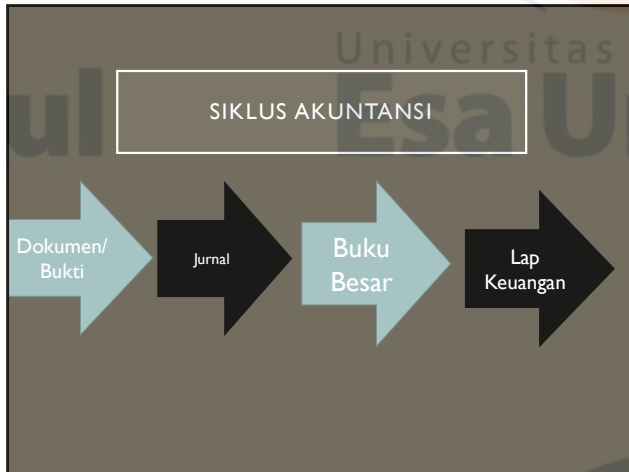
$$\text{SHU Anggota} = \text{Jasa Modal} + \text{jasa Transaksi}$$

$$= 105.000 + 126.000 = 231.000$$

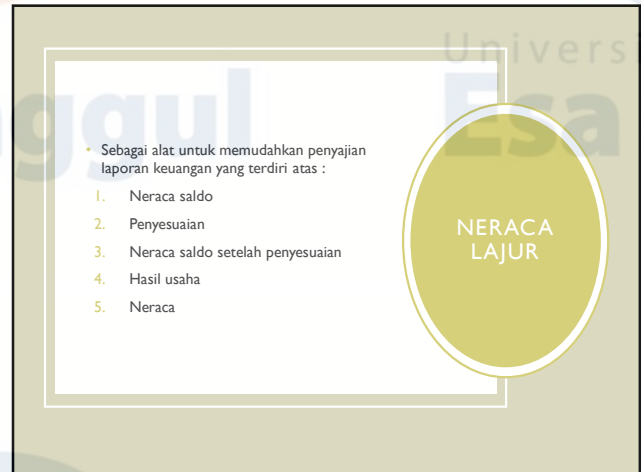
27



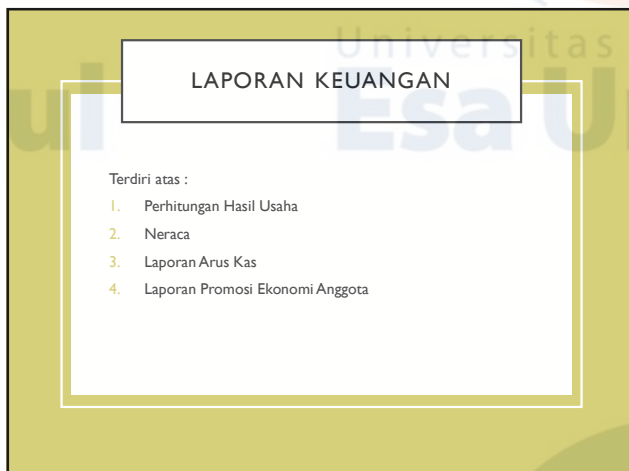
28



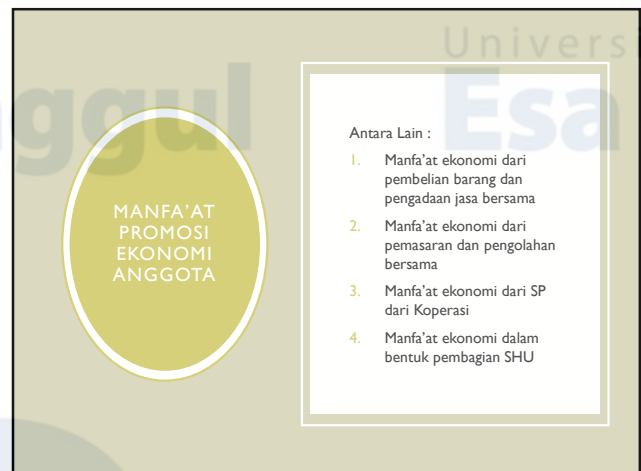
29



30



31



32



Universitas
Esa Unggul

Fungsinya :

1. Menutup semua Akun
2. Menutup semua akun beban
3. Menutup akun ikhtisar L/R
4. Menutup akun-akun SHU

JURNAL
PENUTUP

33

PAJAK
Simulasi Perhitungan

Rilla Gantino

1

Pajak koperasi

- PPh Pasal 21
- PPh Pasal 23
- PPh Pasal 25
- PPh Pasal 29 (SPT Tahunan)
- PPh Final (Pasal 4 ayat 2)
- PPh Final atau PPh Pasal 4 ayat 2 merupakan pemotongan pajak penghasilan yang bersifat final dan dikenakan atas beberapa jenis transaksi antara lain penyewaan tanah dan atau bangunan transaksi penjualan saham di bursa efek, pemberian bunga deposito, tabungan, dan beberapa jenis transaksi lainnya.
- PPhn

2

Peraturan Pemerintah 23 Tahun 2018 – Pajak UKM Final

- Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018, Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu menggantikan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 46 Tahun 2013.
- Peredaran bruto tertentu adalah Penghasilan dari **USAHA** yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dengan **peredaran bruto (omzet)** yang **tidak melebihi Rp4,8 miliar** dalam 1 tahun Pajak. **Peredaran bruto (omzet)** merupakan jumlah **peredaran bruto (omzet)** semua gerai/*counter/outlet* atau sejenisnya baik pusat maupun cabangnya.
- Pajak yang terutang dan harus dibayar adalah pajak **Final**
- **Efektif** berlaku mulai 1 Juli 2018
- **Perbedaan ketentuan**
 - Pengenaan tarif pajak final berubah dari 1% menjadi 0,5%
 - Penyempurnaan ketentuan lain
 - Pengenaan 0,5% final bersifat opsional

3

Peraturan Pemerintah 23/2018 – Latar Belakang

- UKM mendominasi perekonomian
 - Jumlah unit usaha 98,9% dari total unit usaha
 - Tenaga kerja 96,99 total tenaga kerja
 - Produk domestic bruto 60,3%
- Usaha mikro lebih resilien, tahan terhadap gejolak perekonomian dan cukup stabil.
- Kontribusi PPh UKM sebesar 2,2% dari total penerimaan PPh.
- Alasan perubahan
 - Keberatan dari UKM karena pengenaan 1% terlalu besar. Tarif pajak final 1% mengasumsikan margin laba sebelum pajak sebesar 4%.
 - Penyempurnaan pengaturan

4

Peraturan Pemerintah 23/2018 - Pengaturan

- Pemerintah menetapkan tarif PPh Final menjadi 0,5%, bersifat opsional
 - wajib pajak dapat memilih untuk mengikuti tarif dengan skema final 0,5%, atau menggunakan skema normal yang mengacu pada pasal 17 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.
- Sifat opsional ini memberi keuntungan bagi wajib pajak karena:
 - Bagi WP pribadi dan badan yang belum dapat menyelenggarakan pembukuan dengan tertib, penerapan PPh Final 0,5% memberikan kemudahan bagi mereka untuk melaksanakan kewajiban perpajakan. Sebab, perhitungan pajak menjadi sederhana yakni 0,5% dari peredaran bruto/omzet. Penerapan PPh Final memiliki **konsekuensi** yakni WP tetap harus membayar pajak meski dalam keadaan rugi.
 - WP badan yang telah melakukan pembukuan dengan baik dapat memilih untuk dikenakan Pajak Penghasilan berdasarkan pasal 17 UU No. 36. Konsekuensinya, perhitungan tarif PPh akan mengacu pada lapisan penghasilan kena pajak. Selain itu, WP juga terbebas dari PPh bila mengalami kerugian fiskal.

5

- Keringanan pajak UMKM 0,5% hanya berlaku tujuh tahun bagi wajib pajak yang bersifat pribadi.
- Kemudahan pajak 0,5% hanya berlaku 4 tahun bagi wajib pajak UMKM berbadan hukum Koperasi, CV, atau Firma.
- Tiga tahun pajak UMKM sebesar 0,5% hanya berlaku tiga tahun bagi wajib pajak yang berbadan Perseroan Terbatas (PT)

6

Wajib Pajak memiliki Omzet tahun 2019 sebesar Rp5 miliar. Jumlah seluruh biaya adalah Rp4 miliar. Maka tarif pajak penghasilan badannya adalah:

- Penghasilan Kena Pajak = Rp5 miliar – Rp4 miliar = Rp1 miliar.
- Penghasilan yang mendapat tarif 12,5% adalah proporsi dari batas fasilitas yaitu Rp4,8 miliar dibanding dengan total omzet, sehingga Penghasilan Kena Pajak yang mendapat fasilitas (tarif 12,5%) adalah $(Rp4,8 \text{ miliar} / Rp5 \text{ miliar}) \times Rp1 \text{ miliar} = Rp960.000.000$.
- Sedangkan, Penghasilan Kena Pajak yang tidak mendapat fasilitas tarif di atas adalah $Rp1.000.000.000 - Rp960.000.000 = Rp40.000.000$.
- Sehingga besar Pajak Penghasilan Badan Usahanya adalah $(12,5\% \times Rp960.000.000) + (25\% \times Rp40.000.000) = Rp130.000.000$.

7

Pokok Pengaturan PP 23/2018

Subjek Pajak	Objek Pajak	Pemberitahuan ke DJP
<ul style="list-style-type: none"> WP OP WP Badan tertentu (<i>Koperasi, CV, Firma</i>) PT dgn peredaran bruto s/d Rp 4,8 Miliar / Tahun Pajak. 	Penghasilan dari usaha tidak melebihi Rp4,8M dalam 1 (satu) Tahun Pajak. Kecuali: a) Jasa sehubungan Pekerjaan Bebas b) Penghasilan di LN c) Penghasilan yg dikenai PPh Final tersendiri d) Penghasilan yang bukan Objek Pajak	1. Bila WP memilih untuk dikenai PPh sesuai ketentuan umum. 2. Pelunasan Pajak Disetor sendiri oleh WP; atau 3. Dipotong atau dipungut oleh pihak lain.
Kecuali: a. Yang memilih untuk dikenai PPh berdasarkan ketentuan umum; b. WP Badan yang memperoleh fasilitas <i>Tax Holiday</i> dan <i>Tax Allowance</i> ; c. BUT; atau d. CV, Firma yang dibentuk: • beberapa WPOP dengan keahlian khusus dan • menyerahkan jasa sejenis dengan pekerjaan bebas.	PPh Terutang PPh Final = 0,5% X Peredaran Bruto	3. Surat Keterangan Bila WP menerima penghasilan dari pemotong atau pemungut PPh
	Jangka Waktu PT 3 Tahun Pajak CV, Firma, Koperasi 4 Tahun Pajak WP OP 7 Tahun Pajak	Amanat pengaturan dalam PMK

8

CARA PELUNASAN PP 23/2018

Dipotong 0.5% oleh Pemotong/Pemungut PPh	Tempat terutang	Setiap tempat kegiatan usaha.
	Saat Penyetoran	Paling lama tgl 15 bulan berikutnya.
	Saat Pelaporan	Tanggal validasi NTPN dianggap sebagai tanggal pelaporan SPT Masa. Jika nihil tidak diwajibkan lapor SPT Masa.
	Ketentuan	<ul style="list-style-type: none"> Dilakukan untuk setiap transaksi objek potput PPh nonfinal; dan WP menyerahkan fotokopi Surat Keterangan.
	Pengecualian	Dikecualikan dari potput PP 23/2018 dan PPh Pasal 22 untuk: <ol style="list-style-type: none"> 1) impor, dan 2) Pembelian barang oleh WP; jika WP menyerahkan fotokopi Surat Keterangan.
	Saat Penyetoran	Paling lama tgl 10 bulan berikutnya dengan menggunakan SSP a.n. WP yang dipotong.
Bukti Potong	SSP sbg butpoot dan wajib diberikan kpd WP.	
Saat Pelaporan	Dilaporkan dalam SPT Masa Pasal 4 ayat (2) paling lama tgl 20 bulan berikutnya	

Direktorat Jenderal Pajak

9

Transaksi dengan Pemotong/Pemungut

Contoh:
PT A (menyerahkan fotokopi Surat Keterangan) memberikan invoice atas jasa service AC kepada PT B sebesar Rp1.500.000,- terdiri dari:

- Jasa service Rp1.000.000 → Objek PPh Pasal 23 → Dipotong PPh Final 0,5% oleh PT B.
- Sparepart Rp500.000 → Bukan objek potput → Tidak dipotong; PPh Final 0,5% disetor sendiri oleh PT A.

Direksi

10

Angsuran PPh Pasal 25 Tahun Pajak Pertama Setelah PP 23/2018 selesai

ANGSURAN PPh 25	Dikenal PP 23/2018 PPh Final	Memilih dikenai ketentuan umum PPh	Wajib membayar angsuran PPh Pasal 25 untuk Tahun Pajak pertama dikenai Ketentuan Umum PPh	
		Peredaran bruto telah melebihi Rp4,8M		
	Besaran PPh Pasal 25	Telah melewati jangka waktu PP 23/2018		Penghitungan sesuai PMK 25/PMK.03/2008 dan perubahan/pengantiannya
		Bank, BUMN, BUMD, WP masuk bursa, dan WP lain yang harus membuat lapkeu berkala; dan WP OPPT		
		Selain diatas, dianggap sebagai WP baru		

Direktorat Jenderal Pajak

11

Perlakuan Khusus Perpajakan untuk Koperasi

1. Atas penghasilan berupa bunga simpanan yang dibayarkan oleh koperasi dipotong pajak sebesar 10% (sepuluh persen) dari jumlah bruto bunga berupa bunga simpanan lebih dari Rp240.000,00 per bulan dan bersifat final.
2. Atas penghasilan berupa bunga simpanan koperasi yang tidak melebihi batas yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah, yaitu Rp240.000,00 sebulan yang dibayarkan koperasi kepada anggotanya tidak dipotong Pajak Penghasilan Final (PP No. 15 Tahun 2009).

12

Perlakuan Khusus Perpajakan untuk Koperasi

No	Jenis Penghasilan	Tarif
1	Dividen, bunga, royalti, hadiah;	15%
2	Sewa dan penghasilan lain sehubungan penggunaan harta kecuai sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan penggunaan harta yang telah dikenai Pajak Penghasilan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (2);	2%
3	Imbalan jasa selain jasa yang telah dipotong PPh Pasal 21, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 ayat (1) huruf c angka 2 Undang-undang PPh : - Jasa penilai; - Jasa aktuaris; - Jasa akuntansi, pembukuan dan atestasi laporan keuangan; - Jasa perancang; - Jasa pengeboran (jasa <i>drilling</i>) di bidang migas; - Jasa penunjang migas; - Jasa penambangan dan jasa penunjang penambangan selain migas; - Jasa penunjang penerbangan dan bandara;	2%

13

<ul style="list-style-type: none"> - Jasa penebangan hutan termasuk <i>land clearing</i>; - Jasa pengolahan/pembuangan limbah; - Jasa penyedia tenaga kerja; - Jasa perantara dan/atau keagenan; - Jasa perdagangan surat berharga kecuai oleh Bursa Efek, KSEI, dan KPEI; - Jasa kustodian/penyimpanan/penitipan kecuai oleh KSEI; - Jasa pengisian suara dan/atau sulih suara; - Jasa <i>mixing film</i>; - Jasa software komputer, termasuk perawatan, pemeliharaan & perbaikan - Jasa instalasi/pemasangan mesin, listrik/ telepon/ air/ gas /AC/ TV kabel, selain yang dilakukan oleh WP yang ruang lingkupnya di bidang konstruksi dan mempunyai izin dan/atau sertifikasi sebagai pengusaha konstruksi; - Perawatan/pemeliharaan/perbaikan mesin, listrik / telepon / air / gas / AC / TV kabel, alat transportasi/kendaraan dan/atau bangunan, selain yang dilakukan oleh WP yang ruang lingkupnya di bidang konstruksi dan mempunyai izin dan/atau sertifikasi sebagai pengusaha konstruksi; - Jasa maklon, jasa penyelidikan dan keamanan, jasa penyelenggaraan kegiatan/event organizer, jasa pengepakakan. - Jasa penyediaan tempat dan/atau waktu dalam media massa, media luar ruang atau media lain untuk penyampaian informasi, jasa pembasmian hama & jasa pembersihan, jasa catering/tata boga. 	2%
--	----

14

PPH Bunga Simpanan

Ketentuan besar tarif PPh yang dikenakan untuk penghasilan berupa bunga simpanan adalah sebagai berikut:

- Apabila penghasilan dalam bentuk bunga simpanan kurang dari Rp240.000,- per bulan, maka Wajib Pajak dikenai tarif sebesar 0%.
- Jika jumlah bruto bunga lebih dari Rp240.000,- maka tarif yang dikenakan untuk penghasilan berupa simpanan adalah sebesar 10%.
- Tarif di atas berlaku bagi bunga simpanan yang diterima oleh Wajib Pajak Pribadi yang pemotongannya dilakukan oleh koperasi. Bunga simpanan yang diterima oleh koperasi juga dikenai PPh 23 apabila koperasi tersebut bukan merupakan koperasi simpan pinjam. Dengan demikian, bunga simpanan yang diterima oleh koperasi wajib dipotong PPh pasal 23 dengan tarif 15%.

15

Contoh

1. Pada bulan Februari, bunga yang dibayarkan oleh Koperasi sebesar Rp235.000,- kepada Wajib Pajak F selaku anggota koperasi untuk Masa Pajak bulan sebelumnya.

Maka, besar PPh terutang untuk bulan Januari adalah: PPh terutang $0\% \times \text{Rp}235.000 = \text{Rp}0,-$

2. Pada bulan Mei, Bapak Bobi mendapatkan total bunga simpanan sebesar Rp 700.000,- dengan rincian:

- Bulan Januari Rp275.000,- Bulan Februari Rp200.000,- Bulan Maret Rp100.000,-
- Bulan April Rp125.000,-

Hanya bulan Januari yang dipotong pajak PPh $10\% \times \text{Rp}275.000 = \text{Rp}27.500,-$

16

Berdasar kinerja tahun 2010, Koperasi Amarta menunjukkan informasi berikut.

Penghasilan netto	560.000.000,00
Kerugian yang belum dikompensasikan dari tahun la	(985.000.000,00)
Kerugian yang belum dikompensasikan dari tahun 20	(425.000.000,00)
PPh terutang tahun 2010	0,00
Kredit pajak	(75.000.000,00)
Total angsuran PPh 25	(65.000.000,00)
Pajak kurang (lebih) bayar tahun 2010	(140.000.000,00)

Di tahun 2011, Koperasi Amarta mencatatkan penghasilan netto sebesar Rp 410.000.000,00 dan kredit pajak Rp 57.500.000,00. Berapakah besar angsuran PPh 25 per bulan untuk tahun 2012?

Jawaban:

Penghasilan netto	410.000.000,00
Kerugian yang belum dikompensasikan dari tahun la	(425.000.000,00)
Penghasilan Kena Pajak	0,00
PPh terutang tahun 2011	0,00
Kredit pajak	(57.500.000,00)
Total angsuran PPh 25	0,00
Pajak kurang (lebih) bayar tahun 2011	(57.500.000,00)
Angsuran PPh 25 untuk tahun 2012	0,00

17

Mengingat adanya tuntutan persiapan sertifikasi internasional, Koperasi Pringgandani mengajukan permohonan perpanjangan waktu pelaporan SPT PPh dengan melaporkan penghasilan sementara sebagai berikut:

Penghasilan netto	Rp 655.000.000,00
Kredit Pajak	Rp 82.500.000,00

Permohonan tersebut disetujui, dan kepada Koperasi Pringgandani diberikan perpanjangan waktu hingga 7 Juli 2012. Di tanggal 3 Juni, Koperasi Pringgandani melaporkan SPT dengan informasi berikut:

Penghasilan netto	Rp 855.000.000,00
Kredit Pajak	Rp 77.500.000,00

Jika Koperasi Pringgandani membayarkan angsuran PPh 25 sebesar Rp 3.000.000,00 di bulan Desember 2011, berapakah angsuran PPh 25 per bulan yang harus dibayarkan Koperasi Pringgandani sepanjang tahun 2012?

18

Jawaban:

Penghitungan Sementara		SPT 2011	
Penghasilan netto	655.000.000,00	Penghasilan netto	855.000.000,00
PPh Terutang	163.750.000,00	PPh Terutang	213.750.000,00
Kredit Pajak	(82.500.000,00)	Kredit Pajak	(77.500.000,00)
Pajak yang Dibayar Sendiri	81.250.000,00	Pajak yang Dibayar Sendiri	136.250.000,00
Angsuran PPh 25	6.770.833,33	Angsuran PPh 25	11.354.166,67

Angsuran Jan – Feb 2012 = Rp 3.000.000,00
 Angsuran Mar – Apr 2012 = Rp 6.770.833,33
 Angsuran Mei – Des 2012 = Rp 11.354.166,67

Mengingat nilai angsuran yang seharusnya melebihi nilai berdasar penghitungan sementara, maka dikenakan bunga bunga 2% per bulan sebagai berikut.

- 1) Atas kekurangan pembayaran Maret, bunga terhitung sejak 16 April 2012 s/d tanggal setor.
- 2) Atas kekurangan pembayaran April, bunga terhitung sejak 16 Mei s/d tanggal setor.
- 3) Atas kekurangan pembayaran Mei, bunga terhitung sejak 16 Juni s/d tanggal setor.

19

CV. Singasari mencatatkan peredaran bruto sebesar Rp 67.500.000.000 selama tahun 2012, meningkat sebesar 12,5% dibanding tahun 2011. Perusahaan merupakan pelaku bisnis yang diizinkan menggunakan norma penghitungan penghasilan netto senilai 30% dalam penghitungan pajaknya. Di bawah ini merupakan beberapa keterangan tambahan yang diperoleh selama 2012.

PPh 21 yang dipotong atas penghasilan pegawai	500.000.000,00
PPh 22 dipungut oleh Bea Cukai	100.000.000,00
PPh 23 dipotong oleh pihak ketiga	250.000.000,00
Pajak yang dibayarkan di luar negeri dengan tarif STP PPh 25 (termasuk denda Rp 25.000.000)	125.000.000,00
Beban PPN Keluaran	75.000.000,00
Beban PBB	100.000.000,00
Beban Retribusi Daerah	50.000.000,00

- a. Asumsi tidak ada kredit pajak di 2011, berapakah besar pajak kurang (lebih) bayar di 2012?
- b. Berapakah besar angsuran PPh 25 per bulan untuk tahun 2013? Bagaimana penjournalannya?

20

Jawaban :

a. Penghitungan pajak kurang (lebih) bayar.

Pendapatan bruto tahun 2011	60.000.000.000,00
PKP tahun 2011	18.000.000.000,00
Beban pajak tahun 2011	4.500.000.000,00
Angsuran PPh 25 per bulan tahun 2012	375.000.000,00
Pendapatan bruto tahun 2012	67.500.000.000,00
PKP tahun 2012	20.250.000.000,00
Beban pajak tahun 2012	5.062.500.000,00
Kredit PPh 22	(100.000.000,00)
Kredit PPh 23	(250.000.000,00)
Kredit PPh 24	(150.000.000,00)
Angsuran PPh 25	(4.500.000.000,00)
STP PPh 25	(100.000.000,00)
Pajak Kurang (Lebih) Bayar tahun 2012	(37.500.000,00)

21

Jawaban:

b. Penghitungan angsuran PPh 25 tahun 2013.

Pendapatan bruto tahun 2012	67.500.000.000,00
PKP tahun 2012	20.250.000.000,00
Beban pajak tahun 2012	5.062.500.000,00
Kredit PPh 22	(100.000.000,00)
Kredit PPh 23	(250.000.000,00)
Kredit PPh 24	(150.000.000,00)
Restitusi pajak lebih bayar	(37.500.000,00)
Beban angsuran tahun 2013	4.525.000.000,00
Angsuran PPh 25 per bulan tahun 2013	377.083.333,33

Jurnal

Pajak dibayar di muka PPh 25	377.083.333,33
Kas	377.083.333,33

22

Lampiran 2. 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	Ir. Ritta Setiyati, MM/0314046702	Universitas EsaUnggul	Manajemen	12	Marketing, Segmentasi Pasar, Mareketing berbasis web
3	Hanny Endah Lestari	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	12	Membantu saat pelatihan penggunaan software
4	Febby Putri	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	12	Membantu saat pelatihan penggunaan software

Lampiran 3 (1). Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dr. Rilla Gantino, SE, Akt.MM.
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	rgalgamar@gmail.com
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 Kinerja Manajerial (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. Roebiandini 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 Indusrty 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, Januari 2021
Pengusul,

(Dr. Rilla Gantino, SÉ, Ak, MM,)

Lampiran 3 (2). Biodata Ketua/Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

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	: ritta.setiyati@esaunggul.ac.id
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"> 1. Motivasi Usaha 2. Kewirausahaan 3. Pengantar Manajemen 4. Perilaku Konsumen 5. Perancangan Organisasi dan SDM 6. Manajemen Perubahan & SDM

B. 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

C. 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	Mandiri	

2	2014	Analisis Pengaruh Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Organisasi Pada Universitas Esa	Mandiri	
3	2016	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap Perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang	Hibah Dikti	
4	2017	Pemodelan Manajemen Pembinaan Sumber Daya Manusia yang Produktif dan Inovatif dengan Pendekatan Rekayasa Informasi	Hibah Dikti	18.250.000
5	2018	Model Consumer Preference Terhadap Shopping Behavior Secara Offline dan Online pada Retail Business	Hibah Dikti	
6	2018	Penerapan Perda Syariah Bagi Kelompok Minoritas di Nanggroe Aceh Darusalam	Hibah Dikti	

D. Pengalaman Pengabdian Masyarakat dalam 5 tahun terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta/Rp)
1	2008	Pembentukan Koperasi Simpan Pinjam RW 013 Griya Kencana 2 Ciledug	Mandiri	
2	2010	Sosialisasi Lubang Biopori di Kecamatan Ciledug Tangerang	Mandiri	
3	2012	Penyuluhan tentang Demam Berdarah di Kecamatan Ciledug Tangerang	Mandiri	
4	2016	Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Kelompok Pengolahan Limbah Plastik, Kelurahan Poris Plawad, Kecamatan Cipondoh, Kota Tangerang	Mandiri	
5	2016	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Usaha Industri Kreatif di Tangerang	Mandiri	
6	2017	Pelatihan Penyusunan Laporan Arus Kas Untuk Pengelola Koperasi Di Kecamatan Sukamulya, Tangerang	Mandiri	
7	2017	Penyuluhan Pemanfaatan Obat Herbal untuk Mengatasi Berbagai Penyakit kepada Kelompok Penjual Jamu kebun Jeruk	Mandiri	
8	2018	Penyuluhan Cerdas Mengelola Uang Saku di Pondok Pesantren Al Mansyuriah Kampung Gurudug, Mekarjaya, Sepatan Tangerang Banten	Mandiri	

9	2018	Penyuluhan Lahan Kosong Pekarangan untk meningkatkan Ekonomi Keluarga di Kelurahan Palumbonsari kecamatan Karawang Timur	Mandiri	
10	2018	Peningkatan pemahaman kader dan Pelaku UMKM tentang Laporan Keuanagan Sederhana Berdasarkan SAK EMKM di Pulau Pramuka Kepulauan Seribu	Mandiri	
11	2018	Memberikan Penyuluhan tentang Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Melalui Kewirausahaan Keluarga Bagi Masyarakat di Pulau Pramuka Kepulauan Seribu	Mandiri	
12	2019	Memberikan Pelatihan tentang Pengolahan Data Riset Kuantitatif dengan Minitab 17	Mandiri	
13	2019	Memberikan Pelatihan Tentang Akuntansi Sederhana dan Implementasi Si APIK, Marketing Online Bagi UKM di Wilayah Jakarta Selatan	Mandiri	
14	2020	Memberikan Penyuluhan tentang Penerapan Teknologi Internet of Thing (IOT) Untuk Smart City	Mandiri	
15	2020	Memberikan Penyuluhan tentang Pemberdayaan Kompetensi Sosial dan Kepribadian Guru dalam Penguatan Pendidikan Karakter Siswa	Hibah Dikti	

E. 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
6	Pentingnya Perencanaan SDM dalam Organisasi	Jurnal Forum Ilmiah	

F. 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 Semarang
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 Jakarta
3			

G. 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	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan, Kecamatan Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang Pariaman Sumatra Barat)	2017	Surat Pencatatan Ciptaan (HAKI) atas karya Tulis	085727

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 Ekternal.

Jakarta, 21 Januari 2021




Ir. Ritta Setiyati, MM