

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 MASYARAKAT



Peningkatan Implementasi Akuntansi, Pajak pada Koperasi dan Pemasaran Berbasis Online pada Usaha Mikro di Jakarta

TIM PENGUSUL

Dr. RILLA GANTINO, SE, Akt. MM. CA

(0324046802)

Ir. RITTA SETIYATI, MM

(0314046702)

Muhammad Rizki Mubarok

(20170102198)

Febby Putri (Mahasiswa)

(20180102009)

Universitas Esa Unggul

Juli 2021

HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN MASYARAKAT

Judul Pengabdian Masyarakat : Peningkatan Implementasi Akuntansi, Pajak pada Koperasi dan Pemasaran Berbasis Online pada Usaha Mikro di Jakarta

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 : Muhammad Rizki Mubarak
b. NIM : 20170102198
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 2.510.000

Biaya Tahun Berjalan :

- Diusulkan ke DRPM	Rp. ,--
- Dana internal Mandiri	Rp. 2.510.000
- Dana institusi lain	Rp. --
- <i>inkind</i> sebutkan	Rp. --

Jakarta, Juli 2021

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	5
1.2 Temuan yang Ditargetkan	5
1.3 Kontribusi pada Bidang Ilmu	6
1.4 Luaran Pengabdian Masyarakat	6
BAB II URAIAN TUGAS	7
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1. UMKM	7
2.1.2. Koperasi	7
2.1.3. Akuntansi dan Koperasi.....	9
2.1.4. SAK ETAP	10
2.1.5. Akuntansi untuk UMKM	10
2.1.6. Pengelolaan UMKM	11
2.1.7. Strategi Pemasaran	12
2.1.8. Online Marketing/Pemasaran Online.....	13
2.2. Uraian Tugas	14
BAB III METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT	15
3.1 Pemilihan Lokasi	15
3.2 Teknis Pelaksanaan	15
BAB IV BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN	16
4.1 Anggaran Biaya	16
4.2 Jadwal Pelaksanaan	16
BAB V REALISASI PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT	17
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.	Muhammad Rizki Mubarok	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	12
4.	Febby Putri	Anggota (Mahasiswa)	Akuntansi	Universitas Esa Unggul	12

3. Obyek pengabdian :

- Memberikan pengetahuan praktikal untuk pelaksanaan akuntansi sederhana
- Memberikan pemahaman tentang penghitungan pajak
- Memberikan Pemahaman tentang pemasaran
- Memberikan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran

4. Masa Pelaksanaan Pengabdian :

- Mulai : bulan Februari 2021
- Berakhir : Juni 2021

5. Lokasi Penelitian (lab/studio/lapangan): Fokus pada Jakarta Barat dan Jakarta Timur namun karena dilaksanakan sebagian online maka peserta boleh berasal dari DKI

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

7. Temuan yang ditargetkan adalah peningkatan pemahaman dan dilaksanakannya Akuntansi sederhana dan mampu menghitung pajak, Pemahaman tentang pemasaran, pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran berbasis online

- Kontribusi mendasar pada bidang ilmu Manajemen dan akuntansi
- Rencana luaran adalah laporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat

RINGKASAN

Upaya Pemerintah untuk meningkatkan pendapatan pajak adalah dengan memberikan kemudahan pada pelaku usaha mikro dan kecil untuk melakukan kewajiban pajaknya berupa keringanan prosentase besaran pajak yang harus dibayar. Pemerintah memberikan keringanan dari 1% menjadi 0.5% dari besaran omzet atau pendapatan. Selama menghadapi pandemi covid 19, pelaku usaha melakukan penjualan dapat memanfaatkan media online. Untuk itu pelaku usaha perlu pengetahuan mengenai pelaksanaan penjualan atau penawaran produk melalui online dan sekaligus pendampingan agar dapat berdiskusi baik mengenai pemasaran. Demikian pula dengan aktivitas pencatatan transaksi agar dapat melaksanakan kewajiban pajaknya. Kegiatan pelatihan akuntansi sederhana diarahkan untuk mampu melakukan pencatatan sederhana dan menghitung omzet dengan tepat.

Pelaksanaan pemaparan materi melalui media zoom, dan kegiatan pendampingan juga dilakukan dengan media zoom. Hasil dari pendampingan akuntansi berupa kemampuan mitra menggunakan software sederhana, membuat chart of account, mengentri data dan buku besar dan mampu menghasilkan laporan.

BAB 1 PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah merupakan sektor ekonomi yang mempunyai peran cukup besar dalam perekonomian nasional dan pembangunan negara di Indonesia mayoritas dipengaruhi oleh sumber perekonomian baru yang berasal dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini dibuktikan kontribusi UMKM pada Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,41 persen. Dominasi ini mengisyaratkan bahwa UMKM setidaknya dapat menyerap hampir 97 persen total tenaga kerja nasional dan memiliki proporsi 90 persen dari total pelaku usaha di Indonesia.

UMKM 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, UMKM adalah suatu kelompok industri modern, tradisional, dan kerajinan yang memiliki investasi, serta modal untuk membeli mesin seharga Rp 635 jutakebawah, dan pengusaha tersebut harus berstatus sebagai Warga Negara Indonesia. Salah satu bentuk usaha UMKM 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 profesional
4. Tingkat partisipasi anggota koperasi rendah
5. Kurangnya kerjasama antar usaha koperasi

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

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

Terdapat 3 bidang usaha UMKM 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, katering 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.

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah mencatat jumlah pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah Indonesia mencapai hampir 60 juta pelaku usaha pada tahun 2017 yang tersebar di seluruh Indonesia. UMKM pun mendominasi struktur usaha yang ada di Indonesia sekitar 99,99% yang terdiri dari usaha mikro 98,79%, usaha kecil sebesar 1,11%, usaha menengah sebesar 0,09%. Sedangkan usaha besar hanya berkontribusi dalam struktur usaha di Indonesia sebesar 0,01% (Aribawa, 2016). Besarnya

jumlah pelaku UMKM ternyata belum sebanding dengan penerimaan pajak dari UMKM (Setyawati, 2009). Usaha menengah dan besar masih menjadi penyumbang pajak terbesar di Indonesia.

Oleh karena itu dalam rangka mendorong pemenuhan kewajiban perpajakan secara sukarela (*voluntary of compliance*) serta mendorong kontribusi penerimaan negara dari UMKM, pemerintah telah menerbitkan perubahan Peraturan Pemerintah No. 46 Tahun 2013 dengan PP no 23 Tahun 2018 berlaku sejak 1 Juli 2018 tentang pajak penghasilan atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak (WP) yang memiliki peredaran bruto tidak lebih dari 4.8 milyar. Maksud dilakukan perubahan tersebut agar UMKM lebih berkembang dan meningkatkan kepatuhan dalam pelaporan pajak.

Berdasarkan identifikasi yang dilakukan, sebagian besar UMKM di Indonesia melakukan pencatatan masih secara manual dan hanya berupa rekapitulasi transaksi karena keterbatasan dana dalam menggaji tenaga pembukuan dan mengerjakan administrasi pajak. Sementara para pelaku UMKM biasanya belum memiliki kemampuan untuk melakukan hal tersebut sendiri. Apabila pelaku usaha tersebut membuat pencatatan secara elektronik, akan memerlukan investasi yang tidak murah meskipun banyak aplikasi yang tidak berbayar namun pelaku usaha disibukkan dengan operasional usahanya. Hal ini mendorong sebagian besar pelaku usaha memilih untuk tidak mengadministrasikan transaksi usaha mereka.

Pencatatan keuangan, termasuk di dalamnya perpajakan, diperlukan oleh para pelaku usaha agar dapat mengevaluasi proses bisnis yang dijalaninya, sehingga memungkinkan untuk dikembangkan lebih besar. Mereka dapat menganalisis kemajuan usaha mereka, mengevaluasi biaya-biaya yang timbul dalam proses bisnis, sehingga pada akhirnya dapat diperoleh perhitungan yang pasti atas kelangsungan usaha yang mereka tekuni.

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 UMKM 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

Sebagaimana dijelaskan pada paragraph sebelumnya bahwa pemerintah dalam rangka meningkatkan pendapatan negara, menerbitkan tariff pajak ringan untuk UMKM yaitu 0.5 % dari omzet bruto yang mulai berlaku 1 Juli 2018. Hal ini untuk mendorong agar memudahkan UMKM dalam menghitung jumlah pajak dan menumbuhkan kesadaran UMKM untuk melaksanakan kewajiban perpajakan. 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 UMKM. Bahkan insentif keringanan pajak itu akan hilang jika tidak memiliki pembukuan keuangan. Namun, ada pula pilihan lain, yakni, pajak 0,5% dari labakotor jika si UMKM memiliki pembukuan usaha. Alhasil, jika usaha merugi, si UMKM tidak perlu membayar pajak. Itu sebabnya, Ditjen Pajak mendorong UMKM memiliki pembukuan keuangan. UMKM diberi masa transisi untuk menyiapkan pembukuan. Untuk wajib pajak (WP) orang pribadi UMKM, batas waktu pajak akhirnya adalah enam tahun. Sedangkan WP badan UMKM batas waktunya tiga tahun.

Berdasarkan uraian diatas, kami ingin membantu UMKM di wilayah Jakarta khususnya Jakarta Timur dan Jakarta Barat untuk membimbing implemetasi proses pencatatan 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 UMKM yaitu pesaing 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 UMKM pada umumnya, dengan situasi tersebut UMKM harus memiliki strategi pemasaran untuk menghadapi persaingan antar UMKM. Pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh UMKM 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 akandihadapi UMKM i tu sendiri. Keadaan ini tidak terkecuali akan dihadapi oleh UMKM diWilayah Jakarta.

Berdasarkan uraian diatas, maka kami melakukan kegiatan pembinaan dan pendampingan pencatatan akuntansi dan pelatihan mengenai pemasaran berbasis online. Kegiatan kami lakukan dengan tatap maya dan difasilitasi oleh PT. Tripa Maju Bersama.

1.1. Obyek Pengabdian Masyarakat

Obyek pengabdian masyarakat adalah satu Koperasi untuk pembinaan akuntansi dan pajak serta 2 usaha mikro. Kegiatan akan dilakukan dimulai dari mengamati bisnis yang digeluti sehingga dapat melakukan pembinaan akuntansi yang dibutuhkan dan pemberian pengetahuan pemasaran. Kegiatan ini di fasilitasi oleh PT. Tripa Maju Bersama, yang menjadikan kami sebagai narasumber kegiatan.

1.2. Temuan yang Ditargetkan

Kegiatan pengabdian masayarakat dengan topik yang dipilih bertujuan untuk

membantu koperasi dan usaha mikro dalam melakukan 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. Demikian pula dengan kegiatan pelatihan mengenai pemasaran berbasis online.

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

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 secara etimologi berasal dari kata cooperation, terdiri dari kata co yang artinya bersama dan operation yang artinya bekerja atau berusaha. Jadi kata cooperation dapat diartikan bekerja bersama-sama atau usaha bersama untuk kepentingan bersama

Definisi koperasi di Indonesia termuat dalam UU No. 25 tahun 1992 tentang Perkoperasian yang menyebutkan bahwa koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Menurut Pasa 1 Angka 1 UU No 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian menyatakan bahwa koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perorangan

atau badan huku koperasi dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal unuk menjalankan usaha yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama dibidang ekonomi, sosial dan budaya sesuai nilai dan prinsip koperasi, Dari pengertian tersebut dapat dirumuskan unsur-unsur penting koperasi yaitu:

- 1) koperasi merupakan badan usaha.
- 2) koperasi dapat didirikan oleh orang seorang dan atau badan hukum koperasi yang sekaligus sebagai anggota koperasi yang bersangkutan.
- 3) koperasi dikelola berdasarkan prinsip-prinsip koperasi.
- 4) koperasi dikelola berdasarkan atas asas kekeluargaan

2.1.2.1. Tujuan Koperasi

Tujuan koperasi sebagaimana yang tertuang dalam pasal 3 UU No. 25/1992 tentang Perkoperasian, yaitu memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa tujuan koperasi adalah.

- 1) Memajukan kesejahteraan anggota koperasi.
- 2) Memajukan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Membangun tatanan perekonomian nasional.

Sementara itu pada UU no 17 Tahun 2012 disebutkan bahwa koperasi berujuan meningkatkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya sej=kaligus sebagai bagian yang tidak dipisahkan dari atanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan.

2.1.2.3. Peran dan Fungsi Koperasi

Keberadaan koperasi diharapkan mampu memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta membangun tatanan perekonomian nasional. Fungsi dan peranan koperasi adalah sebagai berikut.

- 1) Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- 2) Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia

dan masyarakat.

- 3) Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sokogurunya.
- 4) Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Kemudian untuk pertanggungjawaban pengelolaan koperasi pengurus bertanggungjawab mengajukan laporan keuangan, mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugas serta menyelenggarakan pembukuan keuangan inventaris secara tertip. Selanjutnya pada pasal 35 ditegaskan bahwa setelah tutup buku, pengurus menyusun laporan tahunan yang sekurang-kurangnya memuat perhitungan tahunan yang terdiri dari neraca akhir tahun buku yang baru lampau dan perhitungan hasil usaha dari tahun yang bersangkutan serta penjelasan dari dokumen tersebut.

2.1.3. Akuntansi dan Koperasi

Akuntansi bermanfaat dan menjadi kebutuhan baik bagi orang-orang yang terlibat dalam suatu badan usaha maupun yang tidak terlibat langsung dalam suatu badan usaha. Kebutuhan itu berupa informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan. Akuntansi adalah Bahasa bisnis yang merupakan suatu sistem informasi yang mengolah data menjadi informasi melalui prosedur identifikasi transaksi, melakukan pencatatan atau entry data, mengikhtisarkan dan membuat laporan keuangan .

Akuntansi menyajikan informasi-informasi kepada pihak-pihak berkepentingan tentang kejadian-kejadian ekonomi yang penting dan mendasar serta menyajikan informasi tentang bagaimana cara mengalokasikan sumber-sumber yang serba terbatas guna mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

Pihak-pihak yang membutuhkan informasi akuntansi dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Para penanam modal Para penanam modal memerlukan informasi mengenai status keuangan dan prospek perusahaan di masa yang akan datang.
- b. Bank dan perasok Lembaga pemerintah memerlukan laporan keuangan untuk menilai sehat tidaknya keuangan suatu perusahaan dan menaksir besarnya resiko yang akan ditanggung apabila memberikan pinjaman atau memberikan kredit barang bagi pemasok.
- c. Lembaga pemerintahan Lembaga pemerintah memerlukan akuntansi ini untuk kepentingan perpajakan dan untuk fungsi pengawasan lainnya.

d. Karyawan dan serikat bumn Karyavvan dan serikat bumn membutuhkan informasi akuntansi untuk mengetahui stabilitas dan profitabilitas pemsahaan tempat mereka bekerja.

e. Manajemen Manajemen sangat membutuhkan informasi yang berguna untuk perencanaan dan pengendalian perusahaan dalam kegiatansehari dan melakukan pengevaluasian operasi berjalan seta dapat melakukan perencanaan jangka panjang guna mencapai tujuan yang direncanakan.

2.1.4. 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 terkaitdengan 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).

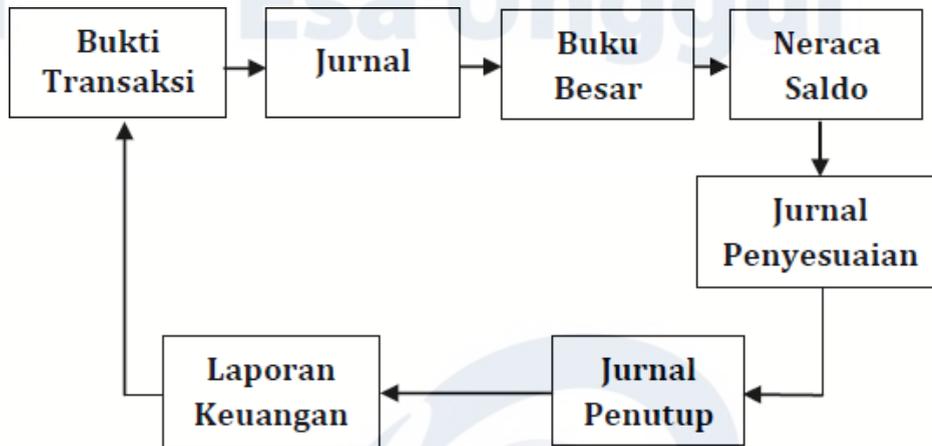
2.1.5. Akuntansi Untuk UMKM

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-ttransaksi kejadian yang sekurang-kurangnya atausebagian

bersifat keuangan dengan cara menginterpretasikan hasil-hasilnya.

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



Gambar 2.1 Siklus Akuntansi

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

2.1.6. 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, bisadipastikan 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
- Manajemen pengembangan
- Manajemen pemulihan

2.1.7. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target oleh para pelaku pasar. Menurut Kotler (2021), Strategi pemasaran adalah logika pemasaran yang digunakan oleh perusahaan dengan harapan agar unit bisnis dapat mencapai tujuan perusahaan.

Seorang pemasar yang baik harus mampu memahami calon konsumen dalam segala hal yang mempengaruhi ke dalam proses keputusan pembelian

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 detail 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 konsumen 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.

2.1.8. Online Marketing/Pemasaran Online

Online Marketing adalah salah satu strategi pemasaran yang efektif untuk UMKM di masa pandemi covid 19. Online Marketing yaitu memperkenalkan atau mempromosikan produk atau jasa yang ingin ditawarkan para pelaku usaha secara online.

Adapun manfaat online marketing untuk UMKM yaitu membantu produk lebih dikenal banyak orang, mendapatkan pelanggan yang potensial, serta semakin mudah bagi para pelaku usaha mendapatkan lebih banyak konsumen. Sosial media adalah sebuah revolusi media yang memberikan konsumen kekuatan penuh dalam mendapatkan sebuah informasi dan menyampaikan sebuah informasi (Hanson, 2000).

Dampak dari sosial media dianggap bentuk yang paling efektif bagi pemasaran

dalam menjalani hubungan dengan konsumen. Keunggulan bisnis online selain mudah dalam melakukan promosi, juga sangat efisien karena hanya membutuhkan biaya berlangganan internet untuk menjalankan bisnisnya.

Banyak platform yang sangat lazim digunakan untuk bisnis online, seperti Instagram, Facebook maupun Whatsapp. Selain itu untuk pelaku usaha di bidang kuliner dapat bergabung ke dalam situs grabfood atau gofood.

2.2. Uraian Tugas

Pelaksanaan tugas pengabdian masyarakat telah diatur oleh penyelenggara sesuai dengan skedul pelatihan dan pendampingan yang ditugaskan kepada tim .

BAB III

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

3.1. Pemilihan Lokasi

Lokasi kegiatan di Jakarta dan pemilihan UMKM termasuk koperasinya di tentukan oleh penyelenggara. Penyelenggara selalu melakukan kegiatan pembinaan dan pendampingan pencatatan akuntansi dan pelatihan mengenai pemasaran dengan tatap maya sebagai bagian dari kepedulian kepada UMKM.

3.2. Teknis Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan direncanakan sebagai berikut :

Tabel 3.1. Rencana Pelatihan

PT TRIPA MAJU BERSAMA

JADWAL PELATIHAN PEMASARAN DAN PENDAMPINGAN AKUNTANSI

TGL	WAKTU PELAKSANAAN	MATERI	NARSUM
10 Maret 2021	09.00 - 12.00	Kode akun dan entry data	Rilla Gantino
24 Maret 2021	09.00 - 12.00	Marketing	Ritta Setyati
14 April 2021	09.00 - 12.00	Entry Data lanjutan	Rilla Gantino
28 April 2021	09.00 - 12.00	Marketing Online	Ritta Setyati
26 Mei 2021	09.00 - 12.00	Buku Besar dan laporan	Rilla Gantino
9 Juni 2021	09.00 - 12.00	Beberapa contoh implementasi marketing online	Ritta Setyati

Selanjutnya narasumber melakukan pembinaan lanjutan apabila diperlukan oleh peserta pelaku UMKM.

BAB IV

BIAYA DAN JADWAL PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

4.1 Anggaran Biaya

Pelaksanaan pengabdian masyarakat berupa pelatiha dan pendampingan pencatatan serta pemasaran dilakukan dengan tatap maya karena kondisi yang tidak memungkinkan. Biaya pada kegaitan ini adalah :

Tabel 4.1. Format Ringkasan Anggaran Biaya

No.	Jenis Pengeluaran	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Bahan habis pakai	Kertas (1 rim x Rp 50.000) dan Cartridge (1 x Rp 360.000)	410.000
2	Paket Data	4 orangXRp 150.000x 3 bulan	1.800.000
3	Biaya Lain	Zoom per bulan	300.000
Jumlah			2.510.000

4.2 Jadwal Pengabdian Masyarakat

Jadwal pelaksanaan pengabdian masyarakat telah dibuat oleh penyelenggara sebagai berikut :

Tabel 4.2. Jadwal Pelaksanaan

PT TRIPA MAJU BERSAMA

JADWAL PELATIHAN PEMASARAN DAN PENDAMPINGAN AKUNTANSI

TGL	WAKTU PELAKSANAAN	MATERI	NARSUM
10 Maret 2021	09.00 - 12.00	Kode akun dan entry data	Rilla Gantino
24 Maret 2021	09.00 - 12.00	Marketing	Ritta Setyati
14 April 2021	09.00 - 12.00	Entry Data lanjutan	Rilla Gantino
28 April 2021	09.00 - 12.00	Marketing Online	Ritta Setyati
26 Mei 2021	09.00 - 12.00	Buku Besar dan laporan	Rilla Gantino
9 Juni 2021	09.00 - 12.00	Beberapa contoh implementasi marketing online	Ritta Setyati

BAB V

REALISASI PELAKSANAAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada koperasi dan UMKM 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, mendaftar sebagai wajib pajak dan cara membuat content Instagram serta penggunaan media pemasaran lainnya.

Berikut beberapa contoh hasil input data dengan menggunakan kode rekening yang sudah di desain sebelumnya.

Contoh Chart of Account

Gambar 5.1 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

KOPERASI MINIBUS KARYA JAKARTA RAYA (KOMIKA JAYA)
KEBIJAKAN AKUNTANSI

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

Hasil uji coba entri data, buku besar dan pelaporan sebagai berikut :

Contoh Praktek Entry Trasnaksi

Gambar 5.2. Buku Transaksi Administrasi Anggota

Nomor Buku: 12					
Nama Buku: Administrasi Anggota					
Periode	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Jumlah
Jan-2020	06/01/2020	Rominah No. Anggota 141, Sri Rosidawati No. Anggota 150, Titik Sugiarti No. Anggota 143	225,000.00		225,000.00
	14/01/2020	Ruvaidah No. Anggota 130, Linda Triartiningsih No Anggota 152	150,000.00		150,000.00
	16/01/2020	Satim No Anggota 148, Sutiman No. Anggota 126, Pardimin No Anggota 153, Mansyuruddin No Anggota 161, Feby Maulana No. Anggota 033	375,000.00		375,000.00
	17/01/2020	Zaherman No. Anggota 151,	75,000.00		75,000.00
Jumlah					825,000.00
Feb-2020	14/02/2020	Hermen Tioriris Regar No. Anggota 157	75,000.00		75,000.00
Jumlah					75,000.00
Jul-2020	07/07/2020	Janurdin Simbolon No. Anggota 159	75,000.00		75,000.00
Jumlah					75,000.00
Oct-2020	01/10/2020	Asep Zainal Mutaqin No. Anggota 160	75,000.00		75,000.00
Jumlah					75,000.00
Nov-2020	04/11/2020	Tartuti No. Anggota 164, M. Ahlan No. Anggota 171, Supangat No. Anggota 162, Andri Rahmat Prasetyo No. Anggota 172	300,000.00		300,000.00
Jumlah					300,000.00
Dec-2020	07/12/2020	Darwis Matondang No. Anggota 173	75,000.00		75,000.00
Jumlah					75,000.00
		Jumlah			1,425,000.00

HASIL ENTRY



Gambar 5.3. Hasil Entry Administrasi Anggota

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit
4112 - PENDAPATAN ADMINISTRASI ANGGOTA				
06/01/2020	JU.2001060003	No. Bukti : TK.20010040, ROMINAH SRI DAN TITIK	0	225,000
14/01/2020	JU.2001140007	No. Bukti : TK.20010039, RUVAIDAH SDAN LINDA	0	150,000
16/01/2020	JU.2001160005	No. Bukti : TK.20010041, SATIM SUTIMAN PARDIMIN MASYURDIN	0	375,000
17/01/2020	JU.2001170003	No. Bukti : TK.20010042, ZAHERMAN	0	75,000
14/02/2020	JU.2002140010	No. Bukti : TK.20020036, HERMEN	0	75,000
07/07/2020	JU.2007070007	No. Bukti : TK.20070045, JANURDIN	0	75,000
01/10/2020	JU.2010010009	No. Bukti : TK.20100038, ASEP	0	75,000
04/11/2020	JU.2011040006	No. Bukti : TK.20110042, TARTUTI AHLAN SUPANGAT ANDRI	0	300,000
07/12/2020	JU.2012070004	No. Bukti : TK.20120038, DARWIS	0	75,000
Total			0	1,425,000

Gambar 5.4. Transaksi Simpanan Wajib

Periode	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Jumlah
Nomor Buku: 11					
Nama Buku: Simpanan Wajib					
Jan-2020	06/01/2020	Rominah No. Anggota 141, Sri Rosidawati No. Anggota 150, Titik Sugiarti No. Anggota 143	75,000.00		75,000.00
	14/01/2020	Ruvaidah No. Anggota 130, Linda Triartiningasih No Anggota 152	50,000.00		50,000.00
	16/01/2020	Satim No Anggota 148, Sutiman No. Anggota 126, Pardimin No Anggota 153, Mansyuruddin No Anggota 161, Feby Maulana No. Anggota 033	125,000.00		125,000.00
	17/01/2020	Zaherman No. Anggota 151,	25,000.00		25,000.00
Jumlah					275,000.00
Feb-2020	14/02/2020	Hermen Tioriris Regar No. Anggota 157	25,000.00		25,000.00
Jumlah					25,000.00
Jul-2020	07/07/2020	Janurdin Simbolon No. Anggota 159	25,000.00		25,000.00
Jumlah					25,000.00
Oct-2020	01/10/2020	Asep Zainal Mutaqin No. Anggota 160	25,000.00		25,000.00
Jumlah					25,000.00
Nov-2020	04/11/2020	Tartuti No. Anggota 164, M. Ahlan No. Anggota 171, Supangat No. Anggota 162, Andri Rahmat Prasetyo No. Anggota 172	100,000.00		100,000.00
Jumlah					100,000.00
Dec-2020	07/12/2020	Darwis Matondang No. Anggota 173	25,000.00		25,000.00
Jumlah					25,000.00
					475,000.00

HASIL ENTRY



Gambar 5.5. Hasil Entry Transaksi Simpanan Wajib

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Sal
2011 - SIMPANAN WAJIB					
		Saldo Awal			3,350,000
06/01/2020	JU.20010600001	No. Bukti : TK.20010012, SIMPANAN WAJIB	0	75,000	3,425,000
14/01/2020	JU.20011400002	No. Bukti : TK.20010013, S WAJIB	0	50,000	3,475,000
16/01/2020	JU.20011600002	No. Bukti : TK.20010014, SIM WAJIB	0	150,000	3,625,000
14/02/2020	JU.20021400002	No. Bukti : TK.20020012, S WAJIB	0	25,000	3,650,000
07/07/2020	JU.20070700002	No. Bukti : TK.20070014, S WAJIB	0	25,000	3,675,000
01/10/2020	JU.20100100002	No. Bukti : TK.20100012, S WAJIB	0	25,000	3,700,000
04/11/2020	JU.20110400002	No. Bukti : TK.20110013, S WAJIB	0	100,000	3,800,000
07/12/2020	JU.20120700001	No. Bukti : TK.20120014, S WAJIB	0	25,000	3,825,000
31/12/2020	JU.20123100010	reclass simp pokokke simp wajib 2019	0	9,400,000	13,225,000
31/12/2020	JU.20123100011	mencatat simpanan wajib yang belum disetor	0	5,775,000	19,000,000
Total			0	15,650,000	

Gambar 5.6. Transaksi Simpanan Pokok

Nomor Buku: 10					
Nama Buku: Simpanan Pokok					
Periode	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Jumlah
Jan-2020	06/01/2020	Rominah No. Anggota 141, Sri Rosidawati No. Anggota 150, Titik Sugiarti No. Anggota 143	300,000.00		300,000.00
	14/01/2020	Ruvidah No. Anggota 130, Linda Triartiningsih No Anggota 152	200,000.00		200,000.00
	16/01/2020	Satim No Anggota 148, Sutiman No. Anggota 126, Pardimin No Anggota 153, Mansyuruddin No Anggota 161, Feby Maulana No. Anggota 033	500,000.00		500,000.00
	17/01/2020	Zaherman No. Anggota 151,	100,000.00		100,000.00
Jumlah					1,100,000.00
Feb-2020	14/02/2020	Hermen Tioriris Regar No. Anggota 157	100,000.00		100,000.00
Jumlah					100,000.00
Jul-2020	07/07/2020	Janurdin Simbolon No. Anggota 159	100,000.00		100,000.00
Jumlah					100,000.00
Oct-2020	01/10/2020	Asep Zainal Mutaqin No. Anggota 160	100,000.00		100,000.00
Jumlah					100,000.00
Nov-2020	04/11/2020	Tartuti No. Anggota 164, M. Ahlan No. Anggota 171, Supangat No. Anggota 162, Andri Rahmat Prasetyo No. Anggota 172	400,000.00		400,000.00
Jumlah					400,000.00
Dec-2020	07/12/2020	Darwis Matondang No. Anggota 173	100,000.00		100,000.00
Jumlah					100,000.00
					1,900,000.00

HASIL ENTRY



Gambar 5.7. Hasil Entry Transaksi Simpanan Pokok

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	S
3010 - SIMPANAN POKOK					
		Saldo Awal			13,400
01/01/2020	JU.20010100001	No. Bukti : TK.20010001, SIM POKOK	0	300,000	13,700
14/01/2020	JU.20011400001	No. Bukti : TK.20010002, SIM POKOK	0	200,000	13,900
16/01/2020	JU.20011600001	No. Bukti : TK.20010003, SIM POKOK	0	500,000	14,400
17/01/2020	JU.20011700001	No. Bukti : TK.20010005, SIM POKOK	0	100,000	14,500
14/02/2020	JU.20021400001	No. Bukti : TK.20020001, SIM POKOK	0	100,000	14,600
07/07/2020	JU.20070700001	No. Bukti : TK.20070001, SIM POKOK	0	100,000	14,700
01/10/2020	JU.20100100001	No. Bukti : TK.20100001, SIM POKOK	0	100,000	14,800
04/11/2020	JU.20110400001	No. Bukti : TK.20110001, SIM POKOK	0	400,000	15,200
12/12/2020	JU.20121200001	No. Bukti : TK.20120001, SIM POKOK	0	100,000	15,300
31/12/2020	JU.20123100010	reclass simp pokokke simp wajib 2019	9,400,000	0	5,900
Total			9,400,000	1,900,000	

Gambar 5.8. Transaksi Sewa Kantor

Periode	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Jumlah
Nomor Buku: 41					
Nama Buku: Sewa / Kontrak Kantor					
Jan-2020	20/01/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Feb-2020	28/02/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Mar-2020	19/03/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Apr-2020	29/04/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
May-2020	29/05/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Jun-2020	18/06/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Jul-2020	29/07/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Aug-2020	21/08/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Sep-2020	29/09/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Oct-2020	19/10/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Nov-2020	18/11/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
Dec-2020	28/11/2020	Sewa Kantor		4,500,000.00	4,500,000.00
Jumlah					4,500,000.00
					54,000,000.00

HASIL ENTRY



Gambar 5.9. Hasil Entry Transaksi Sewa Kantor

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	Sal
6126 - BEBAN SEWA KANTOR					
20/01/2020	JU.20012000002	No. Bukti : TK.20010007, PEND SEWA	4,500,000	0	4,500,0
28/02/2020	JU.20022800001	No. Bukti : TK.20020002,	4,500,000	0	9,000,0
19/03/2020	JU.20031900001	No. Bukti : TK.20030001, B SEWA	4,500,000	0	13,500,0
29/04/2020	JU.20042900001	No. Bukti : TK.20040001, SEWA	4,500,000	0	18,000,0
29/05/2020	JU.20052900001	No. Bukti : TK.20050004, SEWA	4,500,000	0	22,500,0
18/06/2020	JU.20061800001	No. Bukti : TK.20060001, SEWA	4,500,000	0	27,000,0
29/07/2020	JU.20072900001	No. Bukti : TK.20070003, SEWA	4,500,000	0	31,500,0
21/08/2020	JU.20082100001	No. Bukti : TK.20080001, SEWA	4,500,000	0	36,000,0
29/09/2020	JU.20092900001	No. Bukti : TK.20090002, SEWA	4,500,000	0	40,500,0
19/10/2020	JU.20101900001	No. Bukti : TK.20100003, SEWA	4,500,000	0	45,000,0
18/11/2020	JU.20111800001	No. Bukti : TK.20110003, SEWA	4,500,000	0	49,500,0
28/12/2020	JU.20122800001	No. Bukti : TK.20120005, SEWA	4,500,000	0	54,000,0
Total			54,000,000	0	

Gambar 5.10. Transaksi Telepon/Listrik

Nomor Buku: 42					
Nama Buku: Telepon / Listrik					
Periode	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Jumlah
Jan-2020	20/01/2020	Listrik dan Telepon		836,631.00	836,631.00
Jumlah					836,631.00
Feb-2020	17/02/2020	Listrik dan Telepon		830,209.00	830,209.00
Jumlah					830,209.00
Mar-2020	19/03/2020	Listrik dan Telepon		786,288.00	786,288.00
Jumlah					786,288.00
Apr-2020	29/04/2020	Listrik dan Telepon		991,769.00	991,769.00
Jumlah					991,769.00
May-2020	29/05/2020	Listrik dan Telepon		610,738.00	610,738.00
Jumlah					610,738.00
Jun-2020	22/06/2020	Listrik dan Telepon		456,263.00	456,263.00
Jumlah					456,263.00
Jul-2020	22/07/2020	Listrik dan Telepon		823,253.00	823,253.00
Jumlah					823,253.00
Aug-2020	24/08/2020	Listrik dan Telepon		807,198.00	807,198.00
Jumlah					807,198.00
Sep-2020	21/09/2020	Listrik dan Telepon		524,756.00	524,756.00
Jumlah					524,756.00
Oct-2020	19/10/2020	Listrik dan Telepon		724,210.00	724,210.00
Jumlah					724,210.00
Nov-2020	18/11/2020	Listrik dan Telepon		711,071.00	711,071.00
Jumlah					711,071.00
Dec-2020	21/12/2020	Listrik dan Telepon		757,719.00	757,719.00
Jumlah					757,719.00
					8,860,105.00

HASIL ENTRY



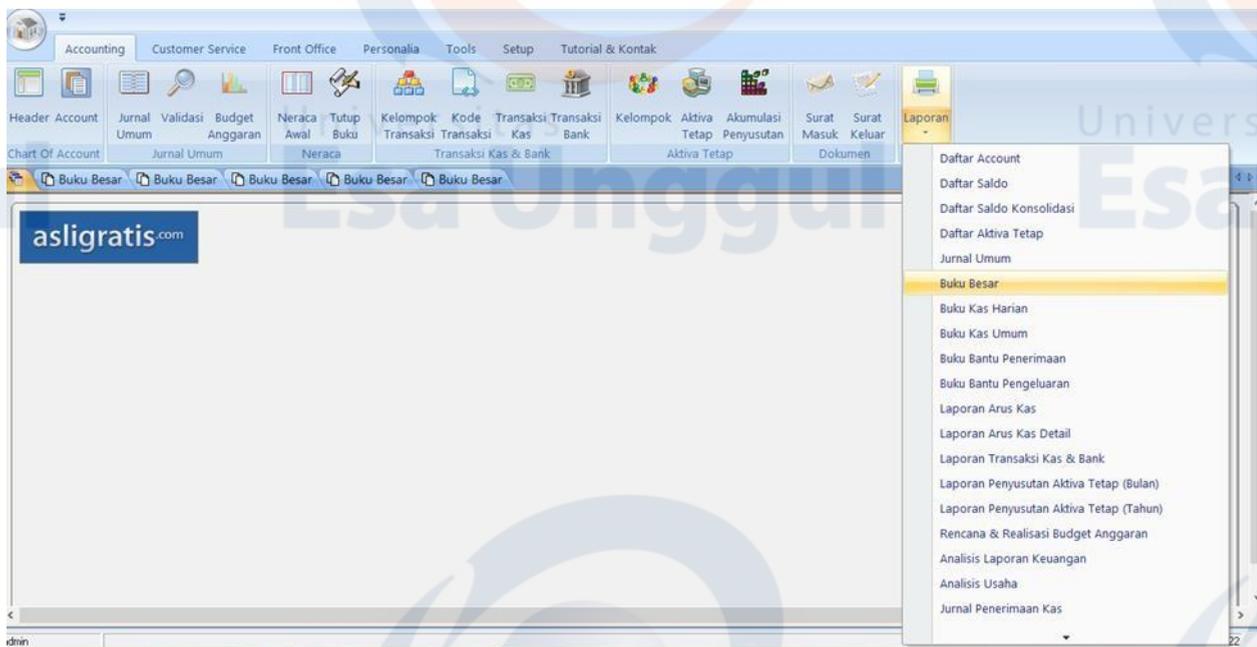
Gambar 5.11. Hasil Entry Transaksi Telepon/Listrik

Tanggal	No. Jurnal	Keterangan	Debet	Kredit	S
6119 - BEBAN TELP dan LISTRIK					
20/01/2020	JU.20012000003	No. Bukti : TK.20010008, BIAYA LISTRIK DAN TELP	836,631	0	836
17/02/2020	JU.20021700001	No. Bukti : TK.20020004, BIAYA TELP DAN LISTRIK	830,209	0	1,666
18/03/2020	JU.20031800001	No. Bukti : TK.20030003, B LIST DAN TELP	786,288	0	2,452
28/04/2020	JU.20042800001	No. Bukti : TK.20040003, B LISTRIK DAN TELP	991,769	0	3,443
28/05/2020	JU.20052800001	No. Bukti : TK.20050006, B LISTRIK DAN TELP	610,738	0	4,053
22/06/2020	JU.20062200001	No. Bukti : TK.20060003, B LISTRIK DAN TELP	456,263	0	4,510
22/07/2020	JU.20072200001	No. Bukti : TK.20070005, B LISTRIK DAN TELP	823,253	0	5,333
24/08/2020	JU.20082400001	No. Bukti : TK.20080003, B LISTRIK DAN TELP	807,198	0	6,140
21/09/2020	JU.20092100001	No. Bukti : TK.20090004, B LISTRIK DAN TELP	524,756	0	6,664
26/10/2020	JU.20102600001	No. Bukti : TK.20100005, LISTRIK DAN TELP	724,210	0	7,388
18/11/2020	JU.20111800002	No. Bukti : TK.20110006, B LISTRIK DAN TELP	711,071	0	8,100
21/12/2020	JU.20122100001	No. Bukti : TK.20120007, B LISTRIK DAN TELP	757,719	0	8,861
Total			8,860,105	0	

Contoh Latihan Penerbitan Laporan

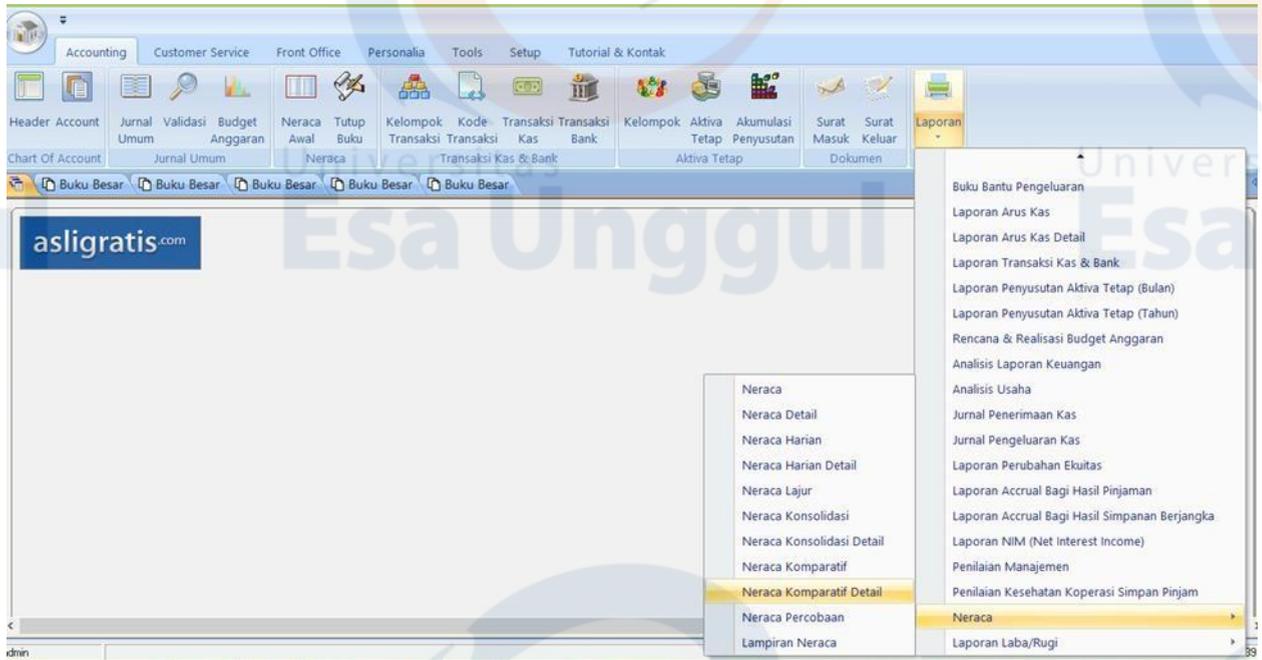
Menampilkan Buku besar setelah entry data

Gambar 5.12. Latihan Penerbitan Laporan 1

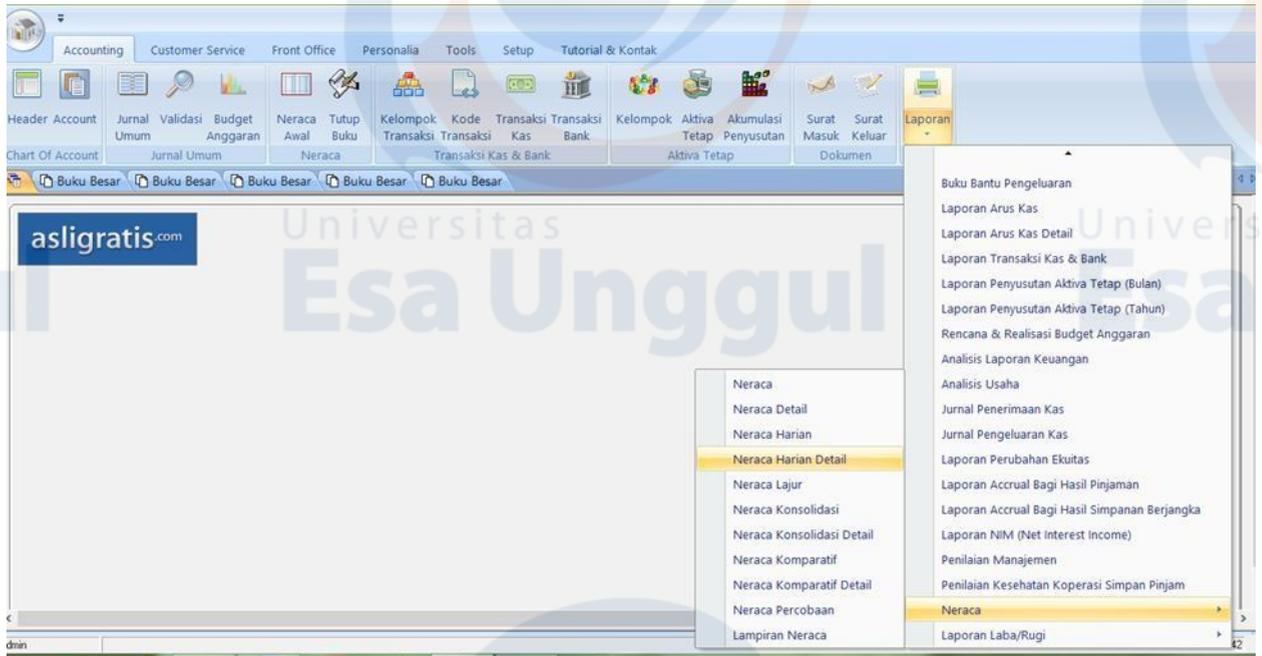


Menampilkan neraca setelah melakukan pengecekan saldo di buku besar :

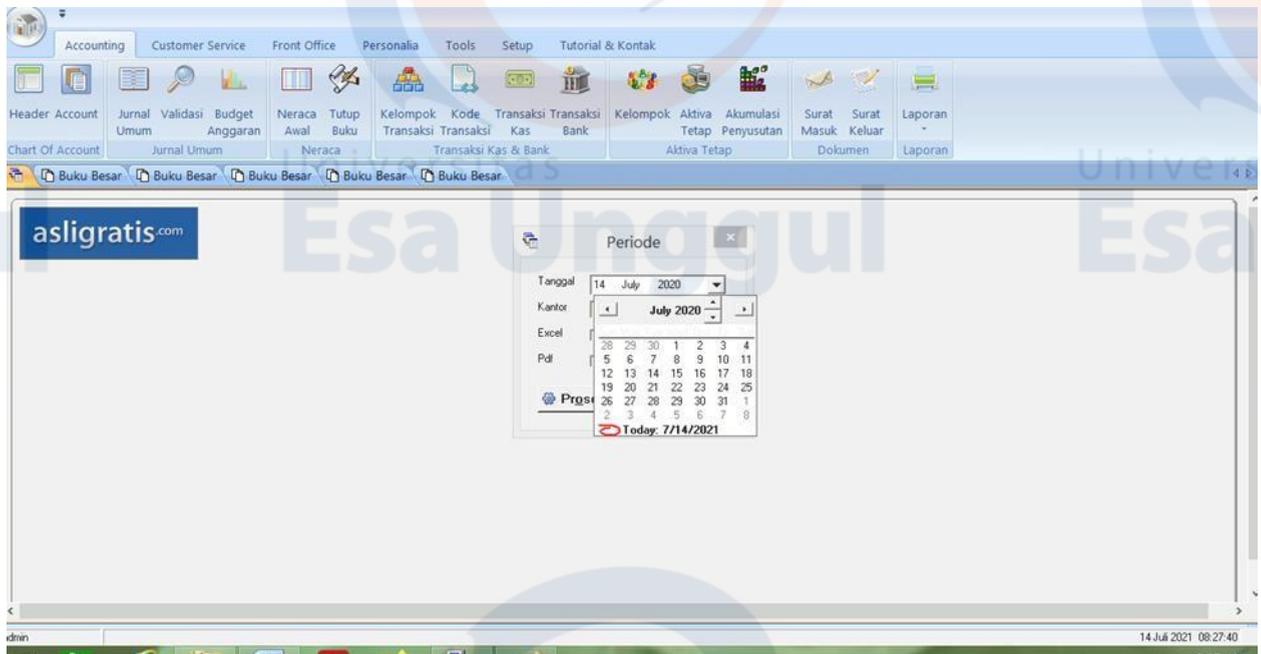
Gambar 5.13. Latihan Penribitan Laporan 2



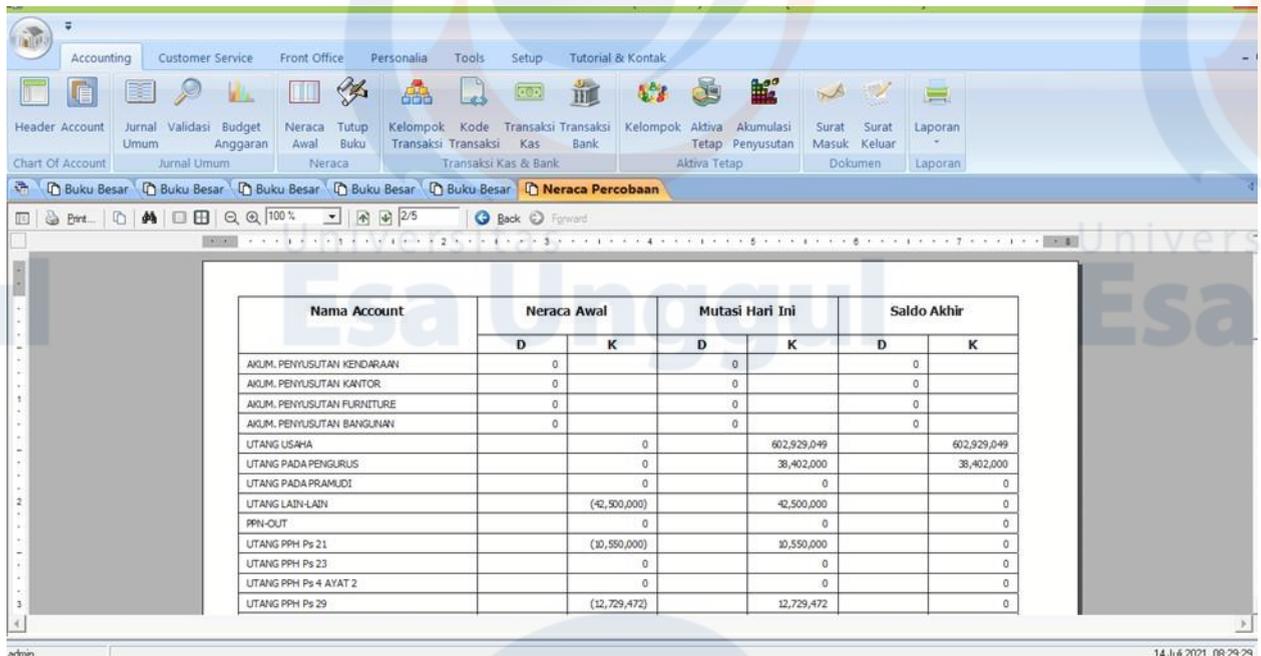
Gambar 5.14. Latihan Penribitan Laporan 3



Gambar 5.15. Latihan Penribitan Laporan 4

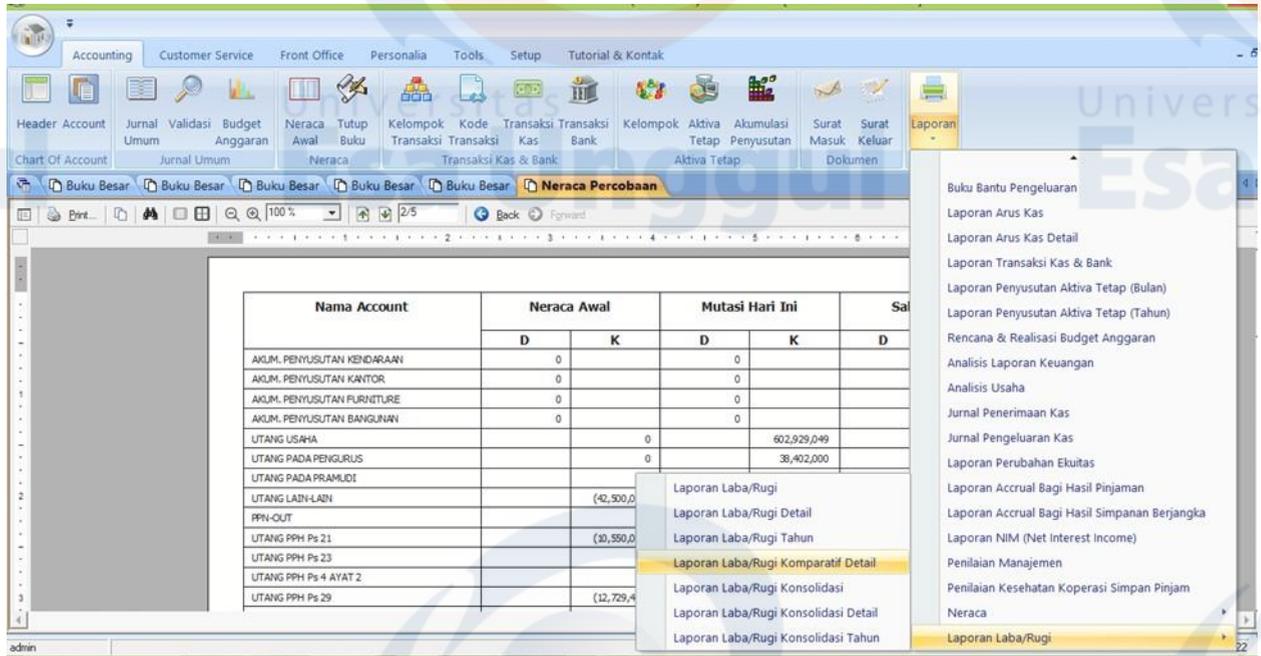


Gambar 5.16. Latihan Penribitan Laporan 5

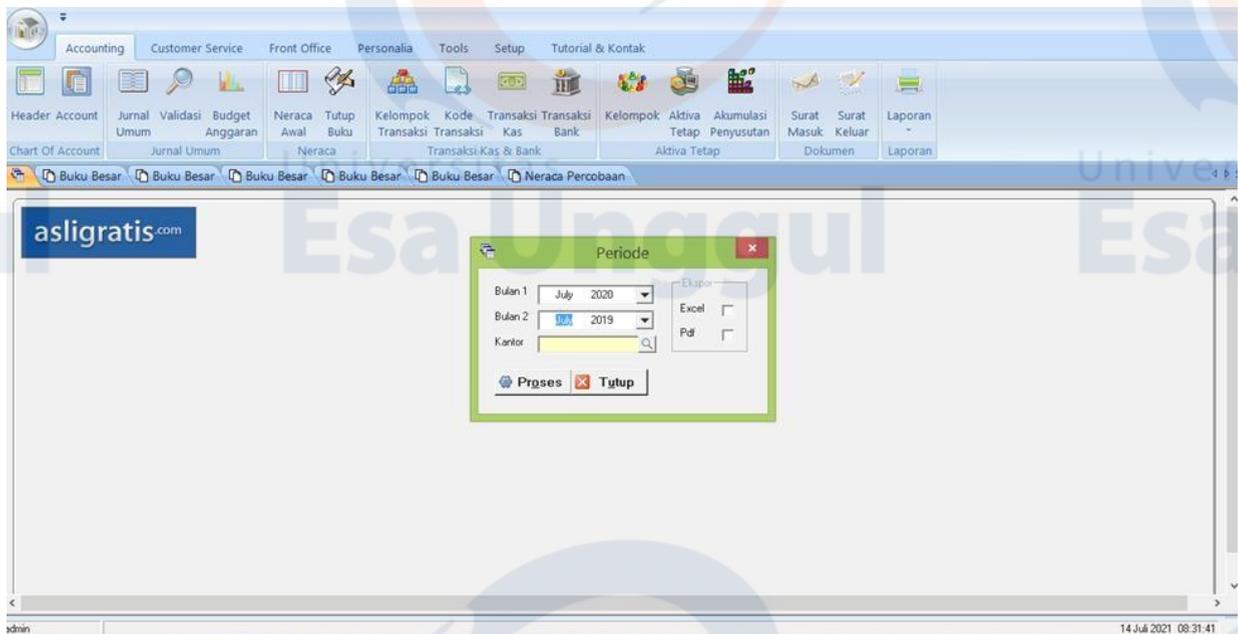


Neraca Komparatif Detail :

Gambar 5.17. Latihan Penribitan Laporan 6



Gambar 5.18. Latihan Penribitan Laporan 7



Gambar 5.19. Latihan Penribitan Laporan 8

Keterangan	Juli 2020	Juli 2019
Pendapatan		
PENDAPATAN OPERASIONAL		
MANAGEMENT FEE MIKROLET	1,750,000 0.15%	1,250,000 0.17%
MANAGEMENT FEE APB	8,100,000 0.68%	7,650,000 1.04%
PENDAPATAN ADMINISTRASI ANGGOTA	75,000 0.01%	0 0.00%
PENDAPATAN PENGANTAR BALIK NAMA	300,000 0.03%	0 0.00%
PENDAPATAN KARTU PENGENAL PENGEMUDI (KPP)	255,000 0.02%	0 0.00%
PENDAPATAN REIMBURSEMENT		
REIMBURSEMENT DARI TRANS JAKARTA	1,174,589,000 99.12%	723,529,000 98.72%
PENDAPATAN		
PEND KPP	0 0.00%	480,000 0.07%
Total Pendapatan	1,185,069,000 100.00%	732,909,000 100.00%
Pengeluaran		

Pelaksanaan pengabdian oleh tim pengabdian masyarakat fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan materi Pemasaran dilaksanakan secara daring (Zoom Meeting) pada tanggal 28 April 2021 dan 9 Juni 2021 melalui Zoom Meeting.

Adapun materi tentang Pemasaran yang disampaikan pada pengabdian kepada masyarakat dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pemasaran online bagi UMKM yang efektif dan efisien dapat dilaksanakan dengan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Membuat produk yang unik
 - b. Akses mudah dijangkau
 - c. Adanya Customer maintenance
 - d. Publikasi
 - e. Memanfaatkan Media sosial, E-commerce penjualan secara online
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 5.20. 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: Pemasaran Online (Online Marketing) dan Strategi Pemasaran Ekeftif bagi UMKM

DAFTAR PUSTAKA

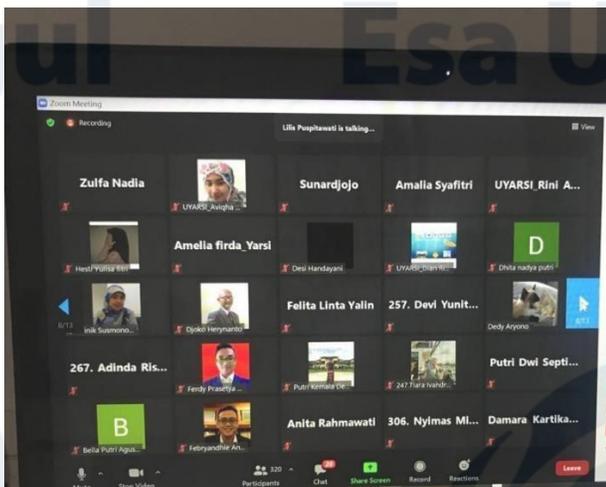
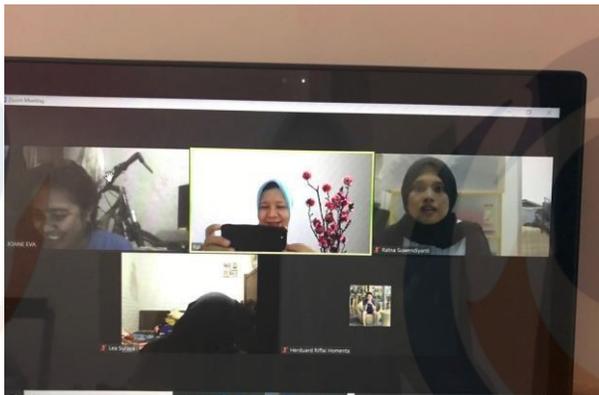
- <https://goUMKM.id/apa-itu-UMKM-umkm-startup/> <https://goUMKM.id/apa-itu-UMKM-umkm-startup/>
<https://goUMKM.id/apa-itu-UMKM-umkm-startup/>
<https://koinworks.com/blog/kesalahan-bisnis-UMKM/>
<https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-UMKM-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>
<https://www.coursera.org/lecture/financial-accounting/1-accounting-the-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

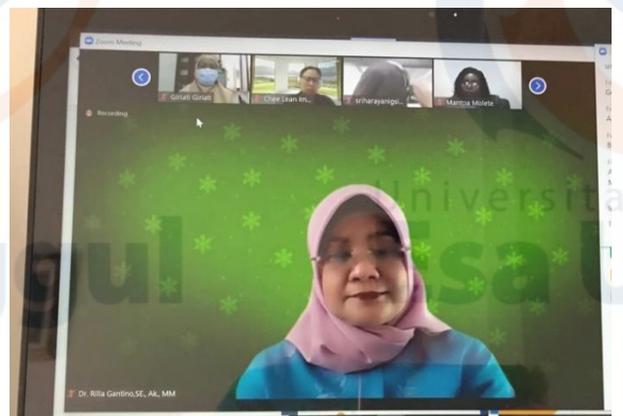
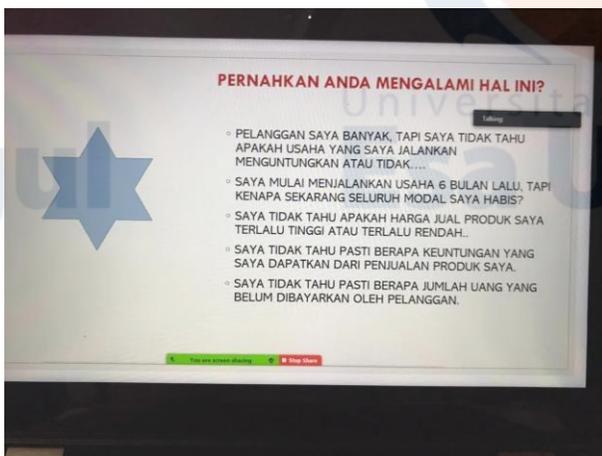
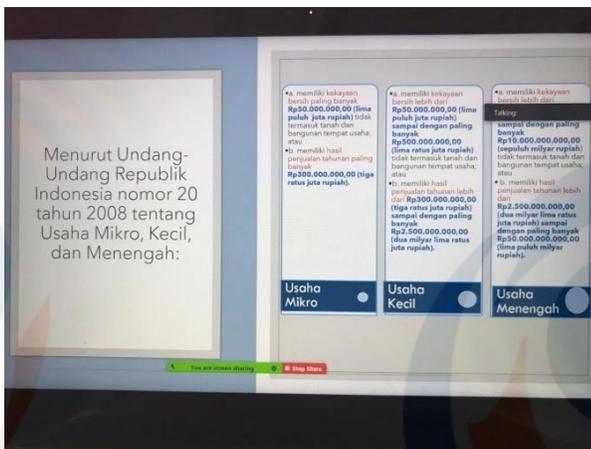
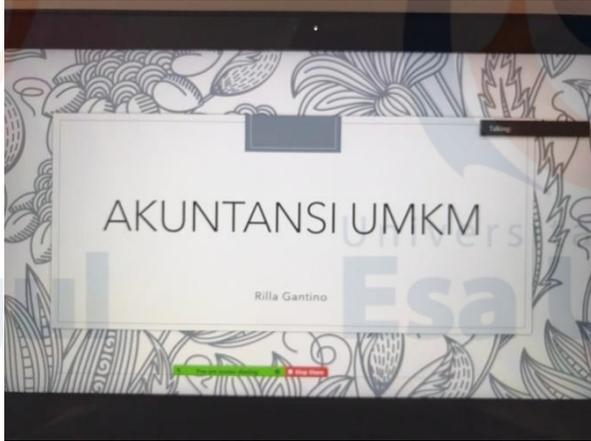


Lampiran



Foto-Foto





1. MEMISAHKAN ASET BISNIS DENGAN ASET PRIBADI.

ASET BISNIS	ASET PRIBADI
<ul style="list-style-type: none"> Aset yang diperoleh dan digunakan untuk menjalankan bisnis atau usaha. Contoh: <ul style="list-style-type: none"> Modal usaha Uang hasil penjualan Bahan baku usaha <p>Dicatat dalam pembukuan UMKM [x]</p>	<ul style="list-style-type: none"> Aset yang diperoleh atau dimiliki oleh pribadi pemilik usaha yang tidak berkaitan dengan kegiatan usaha yang dijalanannya. Contoh: <ul style="list-style-type: none"> Uang tabungan pribadi Rumah pribadi <p>Tidak dicatat dalam pembukuan UMKM [x]</p>



3. MENCATAT TRANSAKSI BISNIS BERDASARKAN BUKTI

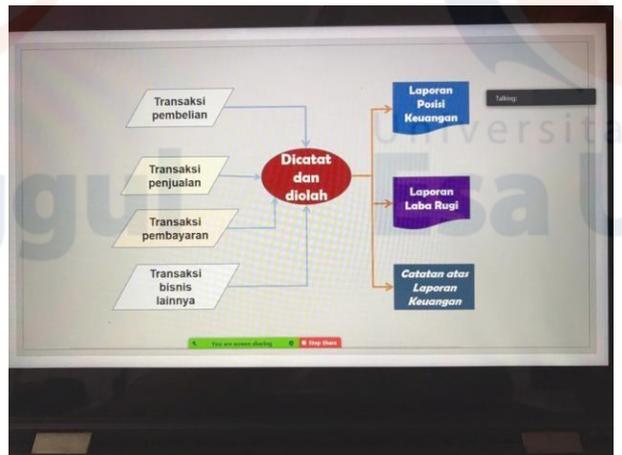
- Pencatatan transaksi bisnis/usaha harus berdasarkan bukti-bukti transaksi.
- Contoh: kuitansi, invoice/ tagihan dari pemasok.

APA YANG DIHASILKAN DARI CATATAN TRANSAKSI YANG TELAH DIBUAT?

Darimana saya bisa tahu usaha yang saya kelola menguntungkan atau tidak?

TRANSAKSI YANG HARUS DICATAT

- Transaksi pembelian**
Contoh: pembelian bahan baku usaha, pembelian mesin produksi, pembelian perlengkapan usaha.
- Transaksi penjualan**
Contoh: penjualan produk/barang dagangan.
- Transaksi pembayaran**
Contoh: pembayaran gaji pekerja, pembayaran sewa toko.
- Transaksi bank lainnya**
Contoh: pengisian uang pribadi ke rekening bank untuk modal usaha.



UMKM SUKUN KRIUK
LAPORAN LABA RUGI

Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2018

PENDAPATAN	
Pendapatan Usaha	XXXX
Pendapatan Lain-lain	XXXX
Jumlah Pendapatan	XXXX
BEBAN	
Beban Usaha	XXXX
Beban Lain-lain	XXXX
Jumlah Beban	XXXX
Laba (Rugi) sebelum Pajak Penghasilan	XXXX
Beban Pajak Penghasilan	XXXX
Laba (Rugi) setelah Pajak Penghasilan	XXXX

Tarif Khusus Pajak Penghasilan bagi UMKM

UMKM Indonesia

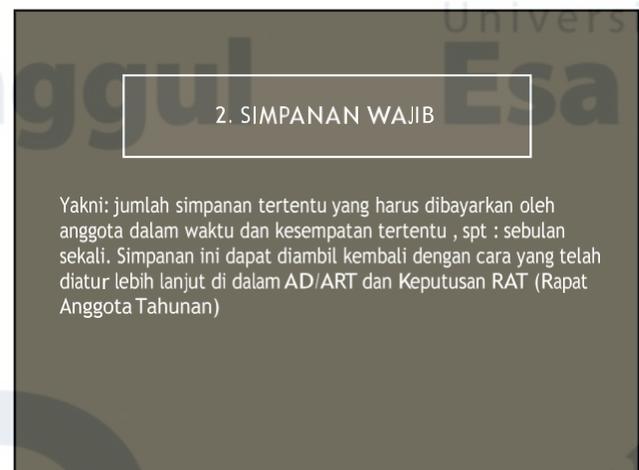


0,5%

1. PP Nomor 23 Tahun 2018 ttg Pajak Penghasilan atas Penghasilan dan Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu
2. PMK-99/PMK.03/2018 ttg Pelaksanaan PP Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu

Pokok Pengaturan PP 23/2018

Subjek Pajak	Objek Pajak	Pemberitahuan ke DJP
<ul style="list-style-type: none"> WP OP WP Badan tertentu (Koperasi, CV, Firma) 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	Bila WP memilih untuk dikenakan PPh sesuai ketentuan umum. Penulasan Pajak Disetor sendiri oleh WP; atau Dipotong atau dipungut oleh pihak lain.
Kecuali: a. Yang memilih untuk dikenai PPh berdasarkan ketentuan umum; b. WP Badan yang memperoleh fasilitas Tax Holiday dan Tax Allowance; 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	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	



SIMPANAN SUKARELA

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

Simpanan tersebut bisa diambil sewaktu-waktu

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

MODAL PENYERTAAN

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

MODAL PENYERTAAN PERTISIPASI ANGGOTA

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

SHU PERIODE BERJALAN

Yakni :

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

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".

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,-

LANJUTAN...

Tgl. 12 September 2012

- Koperasi Memperoleh bantuan hibah berupa unag 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,-

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)

METODE PEMBAGIAN SHU :

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

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

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

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

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

JASA MODAL ANGGOTA

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

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

CONTOH JASA PENJUALAN ANGGOTA

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

Maka :

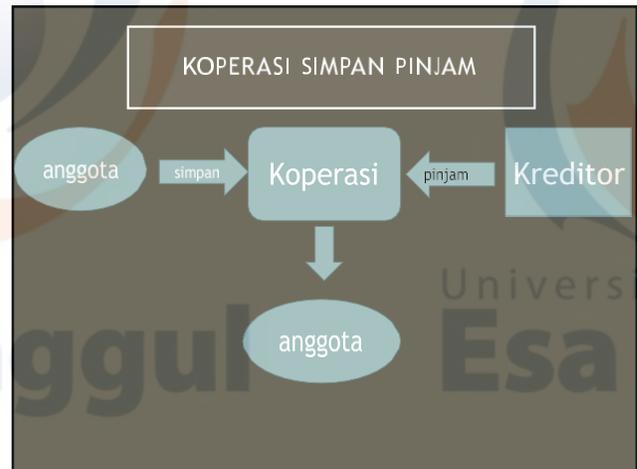
Transaksi anggota x jasa transaksi

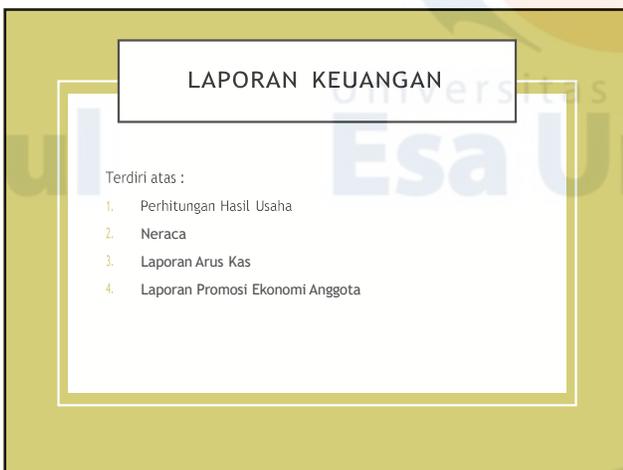
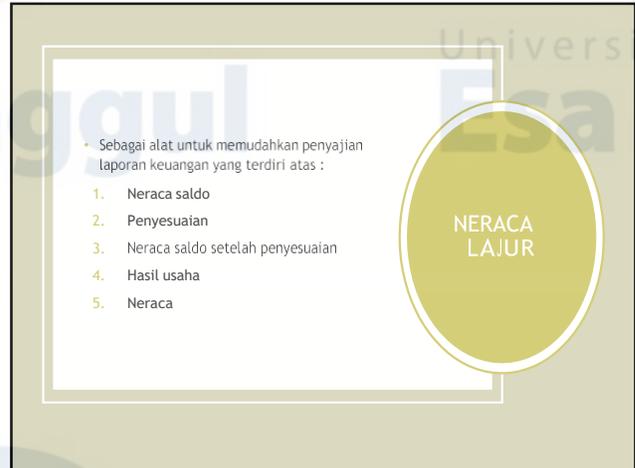
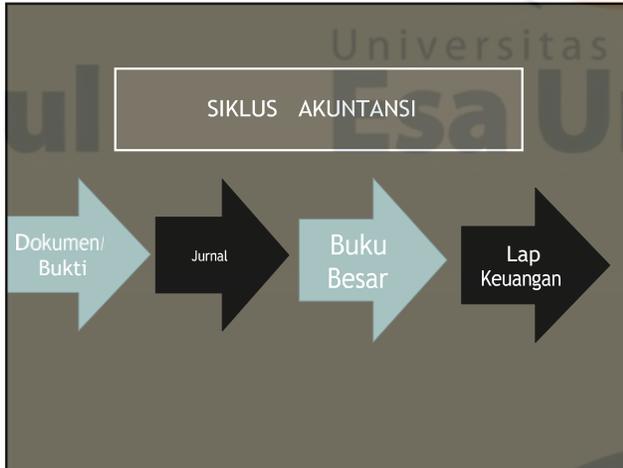
Transaksi anggota total

$$1.920.000 \times 63.000.000 = 126.000.000$$

$$960.000.000$$

SHU Anggota = Jasa Modal + jasa Transaksi

$$= 105.000 + 126.000 = 231.000$$




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 UMKM 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 sejenisnnya 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

- UMKM 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 UMKM sebesar 2,2% dari total penerimaan PPh.
- Alasan perubahan
 - Keberatan dari UMKM 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 menyetor 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 dikenai 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 (Koperasi, CV, Firma) 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 Pemberitahuan ke DJP Bila WP memilih untuk dikenai PPh sesuai ketentuan umum.
Kecuali: a. Yang memilih untuk dikenai PPh berdasarkan ketentuan umum; b. WP Badan yang memperoleh fasilitas Tax Holiday dan Tax Allowance; c. BUI, atau d. CV, Firma yang dibentuk: • beberapa WPOOP dengan keahlian khusus dan • menyerahkan jasa sejenis dengan pekerjaan bebas.	2 PPh Terutang PPh Final = 0,5% X Peredaran Bruto	2 Pelunasan Pajak Disetor sendiri oleh WP; atau Dipotong atau dipungut oleh pihak lain.
	3 Jangka Waktu PT 3 Tahun Pajak CV, Firma, Koperasi 4 Tahun Pajak WP OP 7 Tahun Pajak	3 Surat Keterangan Bila WP menerima penghasilan dari pemotong atau pemungut PPh.

Amanat pengaturan dalam PMK

8

CARA PELUNASAN PP 23/2018

Pemotongan dan Pemungutan PP 23/2018

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.
Ketentuan	<ul style="list-style-type: none"> Dilakukan untuk setiap transaksi objek potpot PPh nonfinal; dan WP menyerahkan fotokopi Surat Keterangan.
Pengecualian	Dikecualikan dari potpot PP 23/2018 dan PPh Pasal 22 untuk: <ol style="list-style-type: none"> Impor; dan 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 butput dan wajib diberikan kpd WP.
Saat Pelaporan	Dilaporkan dalam SPT Masa Pasal 4 ayat (2) paling lama tgl 20 bulan berikutnya

Dipotong 0,5% oleh Pemotong/Pemungut PPh

Disetor sendiri oleh WP

Direktorat Jenderal Pajak

9

Transaksi dengan Pemotong/Pemungut

WP OTONG

Penjualan barang → Yg menjadi objek Potpot PPh Pasal 22 nonfinal

Penyerahan jasa → Yg menjadi objek Potpot PPh Pasal 21, PPh Pasal 23, dan PPh Pasal 15 nonfinal

Invoice dari WP

Pembayaran dipotong PPh Final 4(2) sesuai PP 23/2018

Surat Keterangan

SSP a.n. WP 10% Pemotong

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

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

Direktorat Jenderal Pajak

10

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

Dikenal PP 23/2018 PPh Final

Dikenal PPh sesuai Ketentuan Umum Angsuran PPh Pasal 25

Wajib membayar angsuran PPh Pasal 25 untuk Tahun Pajak pertama dikenal Ketentuan Umum PPh

Penghitungan sesuai PMK 25/PMK.03/2008 dan perubahan/pengantinya

Memilih dikenal ketentuan umum PPh

Persediaan bruto telah melebihi Rp4,8M

Telah melewati jangka waktu PP 23/2018

Bank, BUMN, BUMD, WP masuk bursa, dan WP lain yang harus memuat laporan berkala; dan WP OPP

Selain diatas, dianggap sebagai WP baru.

Bagi WP PP 23/2018 yang:

Besaran PPh Pasal 25

Direktorat Jenderal Pajak

11

Perlakuan Khusus Perpajakan untuk Koperasi

- 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.
- 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 pengepakan. - 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: $PPh \text{ terutang } 0\% \times Rp235.000 = Rp0,-$
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 $PPh 10\% \times Rp275.000 = Rp27.500,-$

16

Berdasar kinerja tahun 2010, Koperasi Amarta menunjukkan informasi berikut.

Penghasilan netto	560.000.000,00
Kerugian yang belum dikompensasikan dari tahun lai	(985.000.000,00)
Kerugian yang belum dikompensasikan dari tahun 20	(425.000.000,00)
PPh tertutang tahun 2010	0,00
Kredit pajak	(75.000.000,00)
Total angsuran PPh 25	(85.000.000,00)
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 tertutang 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 penghitungan sementara sebagai berikut:

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

Pemohonan 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 Tertutang	163.750.000,00	PPh Tertutang	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 dihitung sejak 16 April 2012 s/d tanggal setor.
- 2) Atas kekurangan pembayaran April, bunga dihitung sejak 16 Mei s/d tanggal setor.
- 3) Atas kekurangan pembayaran Mei, bunga dihitung 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)	150.000.000,00
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 Esa Unggul	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 Consumers Good Industries 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 UMKM Binaan PT Jasa Marga	Internal dan Jasa Marga	Rp 75.000.000
2	2011	Isntruktur pelatihan Manajemen Usaha Bagi UMKM 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

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

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	: 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 Keuangan 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 UMKM 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 Eksternal.

Jakarta, 21 Januari 2021



Ir. Ritta Setiyati, MM

PEMASARAN ONLINE

Ir. Ritta Setiyati, MM

1

MATERI POKOK

- Pengertian Pemasaran Online
- Manfaat Pemasaran Online
- Komponen Pemasaran Online
- Cara kerja pemasaran Online

2

Pengertian Pemasaran Online

- Menurut Kotler (2002:1:256)

Pemasaran online adalah pemasaran yang dilakukan melalui system komputer online interaktif yang menghubungkan konsumen dan penjual secara elektronik

Jasa Online komersil adalah jasa yang menawarkan jasa informasi dan pemasaran online kepada pelanggan yang membayar iuran bulanan

- Menurut Chaffey (2000)

Pemasaran online adalah penggunaan internet dan teknologi digital yang berhubungan untuk mencapai tujuan pemasaran dan mendukung konsep pemasaran modern

Kesimpulan :

Pemasaran online adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa dengan menggunakan media internet.

3

MANFAAT PEMASARAN ONLINE

Kotler menyatakan layanan online menjadi populer bagi pelanggan karena :

1. Kemudahan

Pelanggan dapat memesan produk 24 jam. Mereka tidak harus berkendara, mencari tempat parkir, melewati gang yang panjang untuk mencari barang. Mereka tidak harus berkendara ke toko, hanya untuk menemukan barang yang dicari sudah habis

2. Informasi

Pelanggan memperoleh informasi tentang perusahaan, produk, dan pesaing tanpa meninggalkan kantor atau rumah mereka. Sehingga dapat lebih selektif dalam hal harga, kualitas, kinerja dan ketersediaan

3. Rongrongan yang lebih sedikit

Pelanggan tidak perlu menghadapi atau melayani bujukan

4

Manfaat Layanan Online bagi Pemasar

- **Penyesuaian yang cepat terhadap kondisi pasar**
Perusahaan dapat dengan cepat menambahkan produk pada penawaran serta mengubah harga
- **Biaya yang lebih rendah**
Mencegah biaya pengelolaan toko, biaya sewa, asuransi, dan prasarana. Membuat katalog digital dengan biaya yang lebih murah
- **Pemupukan hubungan**
Pemasar online dapat berbicara dengan pelanggan dan belajar banyak dari mereka
- **Pengukuran besar pemirsa**
Mengetahui berapa banyak orang yang mengunjungi situs online mereka. Informasi ini dapat membantu pemasar meningkatkan penawaran dan iklan mereka

5

Strategi Pemasaran Online

1. Melalui Website atau Blog : usaha anda akan diketahui selama 24 jam, web dapat menjelaskan secara rinci produk dan jasa yang anda jual
2. Optimasi Website : Pencarian melalui situs Google, Yahoo, dll dengan kata kunci yang diinginkan. Usahakan website anda berada di halaman depan agar pengguna dapat mengakses website anda

6

3. **Manfaatkan Jaringan Sosial**, karena cara ini cukup potensial untuk memasarkan barang/jasa yaitu melalui : Facebook, Twitter, Whatsapp, dll. Bisa menggunakan group, chatting, atau private message:

Contohnya:



4. **Email Marketing**. Pemberitahuan informasi produk untuk menawarkan barang/jasa kepada konsumen dapat dilakukan secara masal ataupun personal. Kegiatan ini lebih mudah dan murah. Konsumen yang tertarik dapat menanyakan informasi melalui telepon/email. Email marketing mendukung pemasaran online dan offline. Database email dapat diperoleh dari browsing, kartu nama, dll

7

5. Forum atau komunitas : media ini cukup efektif sebagai alat promosi bisnis secara online. Disini pemilik forum akan memberikan link menuju web anda.
6. Promosi Bisnis melalui Iklan Gratis
7. Memasang Banner di situs lain : Pemasangan banner di situs yang ramai dikunjungi oleh pengguna internet. Pertukaran banner dengan situs sejenis juga dapat membantu optimasi web anda.
8. Meminta Reviewer Produk. Mintalah review dari pemilik blog lain untuk ditampilkan di blok mereka

8

Pedoman Melakukan Strategi Pemasaran dengan Internet Menurut Amor (202:176)

1. **Brand (Merek)** : Web adalah merek terpenting dari perusahaan
2. **Change (Perubahan)**: waspada bahwa aturan dalam web selalu berubah
3. **Conciseness (Keringkasan)**: Pertahankan halaman yang singkat dan sebarikan informasi
4. **Content (Isi)**: isi adalah raja, jangan membuat bosan pelanggan
5. **Dynamic Site (Situs Dinamis)**: ciptakan situs yang dinamis dengan menggunakan teknologi baru untuk mengadaptasi informasi berbasis profil pengguna
6. **Finances (Keuangan)**: coba pasar baru dengan skema pengiklanan dengan harga murah

9

7. **Free Giveaways (Barang Gratis)**: ciptakan penawaran barang gratis untuk pelanggan setia
8. **Global Village (Desa Global)**: berfikir secara global tetapi mengikuti local
9. **Live Events (Pertunjukan Langsung)**: pertunjukan langsung menambah wawasan pelanggan
10. **Niche Markets (Pasar Khusus)**: internet mencakup pasar khusus dan pasar umum
11. **Promotion (Promosi)**: promosikan situs dimana saja
12. **Syndication (Sindikasi)**: buatlah merek tambahan untuk servis dan produk
13. **Technology (Teknologi)**: gunakan teknologi internet untuk memaksimalkan sasaran pemasaran

10

Komponen Pemasaran Online

1. **Ulasan Deskripsi Bisnis**
Jelaskan secara singkat bidang usaha yang dijalankan. Tuliskan potensi produk saat ini dan kemungkinan dimasa depan
2. **Strategi Pemasaran**
3. **Analisa Pesaing**
Mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam satu pasar yang sama
4. **Rencana Desain dan Pengembangan**
Menurut tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Ini berguna untuk membuat rencana anggaran biaya produksi yang sesuai dengan kebutuhan
5. **Rencana Operasional dan Manajemen**
Rencana operasional akan berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional
6. **Pembiayaan**
Darimana sumber dana berasal, bagaimana mengatur anggaran agar efisien namun tetap dapat mengoperasikan seluruh divisi dalam perusahaan agar berjalan lancar
7. **Kesimpulan Usaha**
Kesimpulan dari seluruh kerangka bisnis plan. Tampilkan jadwal waktu tiap komponen diatas akan dilakukan, perkiraan waktunya dan hal-hal penting yang akan mendukung segala aktifitas dalam memulai usaha.

11

Kekurangan Pemasaran Online

1. Mengharuskan pelanggan untuk menggunakan teknologi internet
2. Rendahnya kecepatan koneksi internet juga dapat menjadi hambatan
3. Akonsumen di internet tidak dapat menyentuh, mencium, merasakan atau mencoba barang secara nyata sebelum melakukan pembelian
4. Adanya penipuan dalam penjualan secara online

12

CARA KERJA PEMASARAN ONLINE

a. Menciptakan kehadiran online elektronik

Cara ini bisa dilakukan dengan dua cara yaitu :

1. Membeli ruang dilayanan online komersial
2. Membentuk situs internet sendiri misalnya dengan situs Internet perusahaan (Corporate Web Site), Situs Internet Pemasaran (Marketing Web Site)

b. Menempatkan Iklan Online

Merupakan iklan yang muncul ketika para pelanggan menjelajahi layanan online/situs internet yang mempunyai papan iklan, jendela timbul tenggelam, ticker, roadblock



13

14

STRATEGI PEMASARAN EFEKTIF BAGI UMKM

Ir. Ritta Setiyati, MM

1

STRATEGI PEMASARAN

- Pemasaran :
Sebuah proses yang melibatkan setiap aspek bisnis, mulai dari mendesain produk, menentukan harga dan mendapatkan umpan balik dari pelanggan
- Strategi Pemasaran :
Kurtz (2008:42), Strategi Pemasaran adalah sebuah keseluruhan program perusahaan untuk menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari bauran pemasaran : produk, distribusi, promosi dan harga

2

STRATEGI PEMASARAN DIBUTUHKAN KARENA :

1. Pemasaran
2. Mengidentifikasi keinginan konsumen
3. Pemasaran sebagai urat nadi perusahaan
4. Membangun branding
5. Menciptakan komunikasi/hubungan dengan konsumen
6. Menjaga pertumbuhan usaha

3

LANGKAH - LANGKAH STRATEGI PEMASARAN YANG EFEKTIF

1. Membuat produk yang unik
2. Akses mudah dijangkau
3. Customer maintenance
4. Publikasi
5. Memanfaatkan Media sosial, E-commerce - penjualan secara online

4

PERBANDINGAN KEUNTUNGAN USAHA OFFLINE DAN ONLINE

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

5

ONLINE MARKETING

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

6

TOKO ONLINE VERSUS TOKO OFFLINE



7

- 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

8

MEMBUAT TOKO ONLINE

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

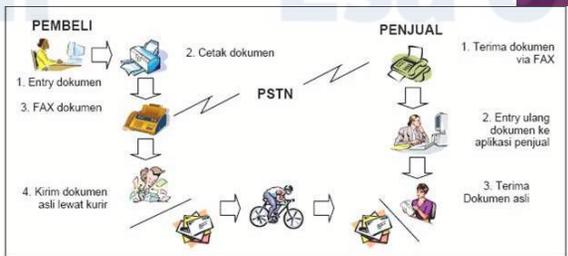
9

LAINNYA

- Bisa bergabung dengan :
 - Gofood
 - Grabfood
 - Instagram
 - Line
 - Dan lainnya

10

OFFLINE MARKETING



11

Terimakasih.....

12