

**SKEMA PENGABDIAN : PROGRAM KEMITRAAN
MASYARAKAT (PKM)
TAHUN USULAN : 2021**

**LAPORAN
PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT
DENGAN PEMBIAYAAN INTERNAL**



**PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013
Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota
Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan
Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19**

TIM PENGABDIAN MASYARAKAT

Ir. Ritta Setiyati, MM	0314046702
Dr. Dra. Suryari Purnama, MM	0306026601
Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA.	0302127503

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL
TAHUN 2021**

**Halaman Pengesahan
Program Pengabdian Masyarakat**

Judul Pengabdian Masyarakat :

PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Keterampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19

1. Nama Mitra Sasaran : Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang
2. Ketua Tim:
 - a. Nama Lengkap : Ir. Ritta Setiyati, MM.
 - b. NIDN : 0314046702
 - c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - d. Fak/Program Studi : Fakultas Ekonomi & Bisnis/ Manajemen
 - e. Bidang keahlian : Manajemen
 - f. No. HP : 081314117513
 - g. Alamat Surel (e-mail) : ritta.setiyati@esaunggul.ac.id
3. Jumlah Anggota Dosen : 2 (dua) orang
4. Jumlah Anggota Mahasiswa : 5 (lima) orang
5. Lokasi kegiatan Mitra
 - a. Alamat : RT 02/013 Kel. Sudimara Barat Kec. Ciledug
 - b. Kabupaten/Kota : Kota Tangerang
 - c. Propinsi : Banten
6. Periode/waktu kegiatan : April 2021 - September 2021
7. Luaran Yang dihasilkan :
 - a. Satu artikel ilmiah yang dipublikasikan melalui prosiding ber ISBN dari seminar nasional.
 - b. Satu artikel pada media massa cetak/elektronik
 - c. Peningkatan keberdayaan mitra sesuai permasalahan.
8. Usulan/Realisasi Anggaran :
 - a. Dana Internal UEU : Rp. 10.460.000,-
 - b. Dana Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat:-

Jakarta, 22 Desember 2021

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



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

Pengusul,
Ketua Tim Pelaksana

Ir. Ritta Setiyati, MM.
NIDN.031404670

Menyetujui,
Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

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

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

- 1. Judul Proposal : PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19**

- 2. Tim Pengabdian Masyarakat :**

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu
1.	Ir. Ritta Setiyati.MM	Ketua	Manajemen	Universitas Esa unggul	8
2.	Dr. Dra. Suryari Purnama, MM	Anggota	Manajemen	Universitas Esa unggul	8
3.	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA	Anggota	Akuntansi	Universitas Esa unggul	8

- 3. Obyek pengabdian :**

- a. Memberikan pelatihan mengenai pemanfaatan lahan kosong dan jenis usaha rumahan yang bisa diusahakan tanpa modal banyak (kewirausahaan).
- b. Memberikan pemahaman tentang pemasaran
- c. Memberikan pemahaman tentang perencanaan keuangan
- d. Memberikan pengetahuan praktikal untuk pelaksanaan akuntansi sederhana

- 4. Masa Pelaksanaan Pengabdian :**

- a. Mulai : bulan April 2021
- b. Berakhir : bulan September 2021

- 5. Lokasi Penelitian (lab/studio/lapangan):**

Wilayah RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang

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

Tidak ada

- 7. Temuan yang ditargetkan adalah adanya kegiatan peningkatan ketrampilan yang bernilai ekonomi, pemasaran, Pemahaman Akuntansi sederhana dan mampu membuat perencanaan keuangan dengan tujuan akhir terdorongnya ibu-ibu untuk meningkatkan ketrampilan bernilai ekonomi**

- 8. Kontribusi mendasar pada bidang ilmu Manajemen dan akuntansi**

- 9. Jurnal ilmiah yang menjadi sasaran Jurnal Abdimas Esa Unggul**

- 10. Rencana luaran adalah laporan hasil kegiatan pengabdian masyarakat**

DAFTAR ISI

COVER

HALAMAN PENGESAHAN

DAFTAR ISI

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

RINGKASAN

BAB 1 PENDAHULUAN	<u>7</u>
1.1 Analisis Situasi	<u>7</u>
1.2 Permasalahan Mitra.....	<u>9</u>
BAB 2 SOLUSI DAN TARGET LUARAN	<u>9</u>
2.1 Solusi Permasalahan.....	<u>9</u>
2.2 Target Luaran	<u>10</u>
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	<u>10</u>
3.1 Metode Pelaksanaan.....	<u>10</u>
3.2 Gambaran Ipteks	<u>12</u>
3.3 Roadmaps.....	<u>12</u>
BAB 4 KELAYAKAN FAKULTAS DAN PROGRAM STUDI.....	<u>13</u>
BAB 5 RENCANA KERJA, JADWAL KEGIATAN DAN JUSTIFIKASI ANGGARAN.....	<u>14</u>
5.1 Bentuk Kegiatan Abdimas	<u>14</u>
5.2 Lokasi dan Jadwal Kegiatan.....	<u>14</u>
5.3 Penyusunan Anggaran.....	<u>15</u>

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN:

Lampiran-1 Surat Pernyataan Ketua Pengabdian Masyarakat

Lampiran-2 Surat Pernyataan Kesiediaan Kerjasama Mitra Pengabdian Masyarakat

Lampiran-3 Gambaran Ipteks

Lampiran-4 Biodata Anggota Tim Dosen

Lampiran-5 Materi Pelatihan

**Daftar Tim Pelaksana dan Tugas
Pengabdian Masyarakat
Universitas Esa Unggul**

1. Ketua Pelaksana :
Nama Lengkap : Ir. Ritta Setiyati, MM.
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
NIDN : 0314046702
Fak/Program Studi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
Tugas :
 - a. Mengkoordinir pelaksanaan Abdimas
 - b. Memberikan pelatihan pemanfaatan lahan kosong untuk ditanami tanaman obat keluarga dan usaha rumahan (wirausaha)

2. Anggota (1)
Nama Lengkap : Dr. Dra. Suryari Purnama, MM
Jabatan Fungsional : Lektor
NIDN : 0306026601
Fak/Program Studi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Manajemen
Tugas :
 - a. Memberikan pelatihan tentang pemasaran dan penentuan harga jual

3. Anggota (2)
Nama Lengkap : Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA.
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
NIDN : 0302127503
Fak/Program Studi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/ Akuntansi
Tugas :
 - a. Memberikan Pelatihan tentang perencanaan keuangan dan akuntansi sederhana

RINGKASAN

Kecamatan Ciledug merupakan salah satu kecamatan yang berada di kota Tangerang dengan luas wilayah tercatat seluas 8.77 km², dan berjarak sekitar 15 km dari titik pusat kota Tangerang. Secara geografis, kecamatan Ciledug terdiri dari 8 kelurahan yaitu Kelurahan Tajur, Parung Serab, Peninggilan, Peninggilan Utara, Sudimara Selatan, Sudimara Barat, Sudimara Jaya dan Sudimara Timur dengan ibu kota kecamatan terletak di Kelurahan Sudimara Barat.

Kelurahan Sudimara Barat merupakan lokasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat khususnya di Rt 02/013, yang masuk wilayah Perumahan Griya Kencana 2 Ciledug Tangerang. Jumlah KK di Rt 02/013 berjumlah 77 KK, dan sebagian besar ibu-ibunya adalah ibu rumah tangga. Kegiatan ibu rumah tangga di luar rumah antara lain Posyandu dan Arisan bulanan, dan itupun dilakukan sebulan sekali, sehingga banyak waktu luang ibu-ibu di rumah. Untuk itu perlu dibuat suatu kegiatan untuk ibu-ibu berupa pelatihan ketrampilan yang sifatnya mempunyai nilai ekonomi. Ketrampilan tersebut tidak hanya untuk mengisi kekosongan waktu dirumah, juga bisa menghasilkan uang. Secara tidak langsung akan menambah uang belanja bagi keluarganya, serta akan meningkatkan pendapatan keluarga.

Beberapa kegiatan pelatihan ketrampilan akan dilakukan secara kelompok, artinya kegiatan ini akan dilakukan secara bersama-sama, antara lain : Pelatihan dalam rangka meningkatkan jiwa kewirausahaan di kalangan ibu-ibu Kelompok PKK dan Pelatihan Manajemen Usaha yang meliputi materi pemasaran, perencanaan anggaran dan akuntansi sederhana

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini kami akan memberikan gagasan, ide dan motivasi untuk meningkatkan ketrampilan ibu-ibu yang bernilai ekonomi serta memberikan Pelatihan Manajemen Usaha (Pemasaran, Perencanaan Anggaran, Akuntansi sederhana) melalui media zoom, sedangkan kegiatan pendampingan dilakukan di lokasi mitra.

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat menumbuhkan kewirausahaan dan meningkatkan ketrampilan ibu-ibu yang bernilai ekonomi, sehingga selain bisa memanfaatkan waktu luangnya, juga bisa meningkatkan pendapatan keluarga di masa Pandemi Covid-19.

Kata Kunci :

Pemberdayaan; Peningkatan ketrampilan; pendapatan keluarga

Bab I. Pendahuluan

1.1. Analisa Situasi

Kecamatan Ciledug merupakan salah satu kecamatan yang berada di kota Tangerang dengan luas wilayah tercatat 8.77 km², dan berjarak sekitar 15 km dari titik pusat Kota Tangerang.

Secara geografis, kecamatan Ciledug mempunyai batas wilayah sebagai berikut :

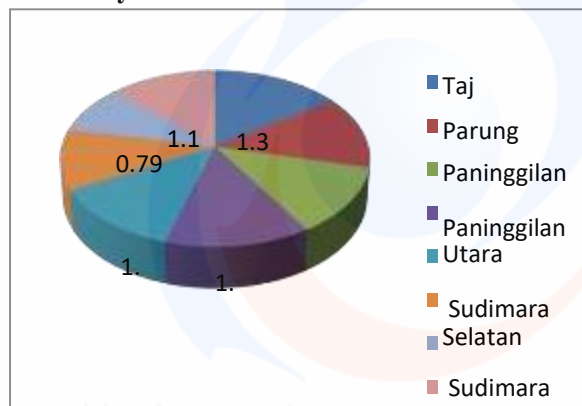
- Sebelah utara, berbatasan dengan Kecamatan Ciledug
- Sebelah Selatan, berbatasan dengan Kota Tangerang Selatan
- Sebelah Timur, berbatasan dengan Kecamatan Larangan
- Sebelah Barat, berbatasan dengan Kecamatan Karang Tengah

Gambar 1. Peta Wilayah Kecamatan Ciledug



Wilayah kecamatan Ciledug terdiri dari 8 kelurahan yaitu Kelurahan Tajur, Parung Serab, Peninggilan, Peninggilan Utara, Sudimara Barat, Sudimara Jaya dan Sudimara Timur, dengan ibukota Kecamatan terletak di Kelurahan Sudimara Barat.

Gambar 2. Luas Wilayah Menurut Kelurahan di Kecamatan Ciledug (km²), 2019



Pada tahun 2019 jumlah penduduk di kecamatan Ciledug sebesar 204.385 jiwa dan jumlah rumah tangga sebanyak 47.831 rumah tangga. Wilayah RT 02/013 kelurahan Sudimara Barat terdiri dari 77 KK.

Sebagian ibu-ibu di wilayah RT 02 RW 013 adalah ibu rumah tangga biasa, yang sehari-harinya berada dirumah, sehingga mempunyai waktu luang yang cukup.

Dalam rangka pemberdayaan ibu-ibu di wilayah ini maka perlu kiranya potensi ibu-ibu untuk dikembangkan secara maksimal dengan memberikan pelatihan ketrampilan yang bernilai ekonomi, yang pada akhirnya bisa membantu menambah pendapatan ekonomi keluarga di masa pandemic. Apalagi di wilayah ini ada beberapa kepala keluarga yang terdampak akibat pandemic yaitu dirumahkan sementara dan di PHK.

Potensi ketrampilan yang akan kita kembangkan adalah :

1. Pemanfaatan lahan kosong di halaman rumah yang selama ini dibiarkan kosong untuk ditanami sayuran, tanaman obat keluarga (toga) dan lain sebagainya. Hasilnya bisa dimanfaatkan warga untuk kebutuhan sehari-hari.
2. Usaha Rumahan yang bisa dilakukan ibu-ibu untuk mengisi kekosongan waktu selama pandemic.
3. Untuk mendukung pemasaran hasil ketrampilan warga maka perlu diadakan pelatihan di bidang manajemen usaha yang meliputi teknik pemasaran, penentuan harga jual dan pembuatan laporan keuangan sederhana

Jarak dari wilayah kegiatan Pengabdian Masyarakat dari Kampus Pusat Universitas Esa Unggul Jakarta sekitar 16 kilometer.

Gambar 3. Jarak Wilayah Kegiatan Abdimas dengan Kampus UEU



1.2. Permasalahan Mitra

Dari analisis situasi di atas terlihat bahwa yang menjadi permasalahan adalah sebagai berikut:

1. Banyaknya waktu luang ibu-ibu RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat yang tidak dimanfaatkan secara maksimal
2. Potensi warga belum dikembangkan secara maksimal dari segi ketrampilan yang bernilai ekonomi untuk meningkatkan ekonomi keluarga
3. Belum adanya Pemanfaatan lahan kosong di sekitarnya.
4. Belum pernah adanya pelatihan manajemen usaha

Bab II. Solusi dan Target Luaran

2.1. Solusi Permasalahan

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memanfaatkan waktu luang ibu-ibu PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang melalui peningkatan kreatifitas yang bernilai ekonomi dalam rangka peningkatan perekonomian keluarga.

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini diupayakan untuk mencari solusi dari permasalahan tersebut. Solusi yang dapat diupayakan antara lain:

1. Memotivasi masyarakat untuk mengoptimalkan waktu luangnya dengan melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan ketrampilan yang bernilai secara ekonomi (berwirausaha).

2. Memotivasi masyarakat untuk mau mengembangkan potensi dan kreativitas mereka dengan memanfaatkan lahan kosong dan memulai usaha rumahan, sehingga mereka dapat meningkatkan penghasilan keluarga.
3. Memotivasi masyarakat untuk mengembangkan usaha rumahan dengan memberikan pelatihan manajemen usaha yang meliputi teknik pemasaran, pengemasan dan pembuatan laporan keuangan sederhana. Diharapkan dari hasil pelatihan ini ibu-ibu mampu mempraktekkan manajemen usaha.

2.2.Target Luaran

Luaran dari Program Kemitraan Masyarakat ini adalah :

- a. Jasa pelatihan dan pendampingan pengetahuan hingga mitra mampu melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan ketrampilan yang bernilai secara ekonomi (berwirausaha).
- b. HAKI : Karya Ilmiah PKM “PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19”
- c. Publikasi pada Jurnal Abdimas Universitas Esa Unggul
- d. Publikasi pada repository Universitas Esa Unggul

Bab III. Metode Pelaksanaan

3.1. Metode Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan pengabdian masyarakat di ibu-ibu PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang akan dilakukan sebagai berikut:

Tahap Awal

1. Memberikan penyuluhan untuk memotivasi masyarakat mengembangkan ide dan kreativitas mereka secara maksimal
2. Memberikan penyuluhan untuk memotivasi masyarakat mengoptimalkan kreativitas yang mempunyai nilai ekonomis

3. Memberikan penyuluhan untuk memotivasi masyarakat bagaimana membuat perencanaan keuangan dan akuntansi sederhana

Tahap Kedua

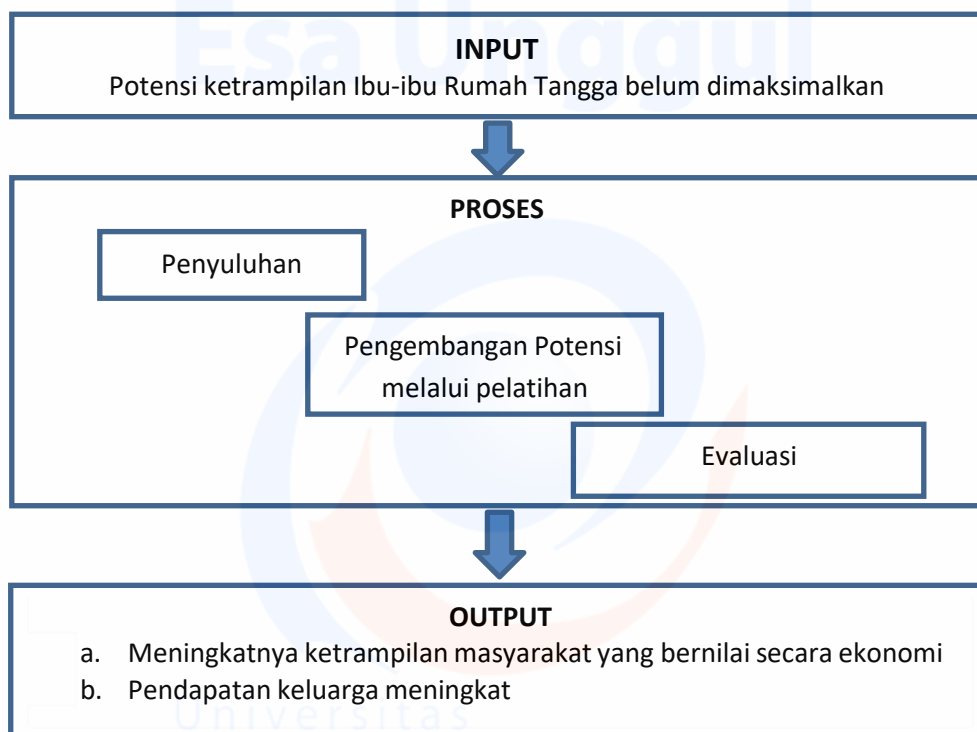
1. Memberikan pelatihan di bidang pemanfaatan lahan kosong untuk penanaman sayuran dan tanaman obat keluarga (Toga)
2. Memberikan pelatihan mengenai jenis-jenis usaha rumahan yang bisa dilakukan dengan modal yang sedikit, yaitu usaha makanan (misal: lauk harian, kue-kue).
3. Memberikan pelatihan manajemen usaha yang meliputi teknik pemasaran, pengemasan dan pembuatan laporan keuangan sederhana.

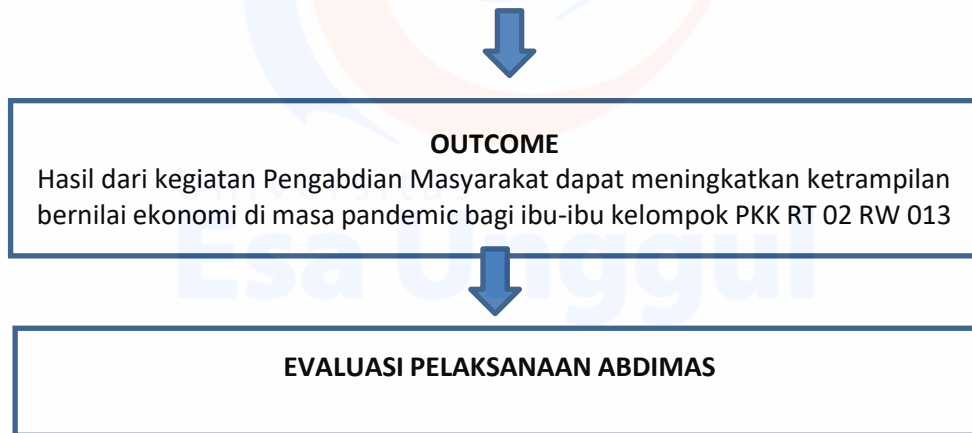
Tahap ketiga

Evaluasi keseluruhan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Diharapkan program dapat dilaksanakan sesuai perencanaan dan setelah kegiatan pengabdian masyarakat berakhir diharapkan warga RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang tetap menjaga keberlanjutan dari program-program tersebut untuk peningkatan perekonomian keluarga.

3.2. Gambaran IPTEKS

GAMBARAN IPTEK





3.3.Roadmap



BAB IV. Kelayakan Fakultas dan Program Studi

Tim Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang dilibatkan dalam pengabdian kepada Masyarakat ini sudah memiliki pengalaman dalam pengabdian kepada masyarakat. Koordinasi dan komunikasi dalam pengabdian kepada masyarakat ini sangat baik antara anggota tim, serta didukung oleh Pimpinan Fakultas. Latar belakang keilmuan dan pengalaman masing-masing anggota saling mendukung sehingga akan sangat membantu kelancaran dalam transfer ilmu kepada mitra khususnya dan kepada masyarakat luas pada umumnya.

Disamping itu keterlibatan mahasiswa dari jurusan Manajemen dan Akuntansi akan sangat membantu kelancaran pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Pelaksanaan kegiatan akan dikoordinasikan oleh ketua tim dengan dibantu oleh anggota dan mahasiswa yang memiliki ketrampilan di bidangnya masing-masing. Jenis kepakaran yang diperlukan dalam menyelesaikan persoalan mitra adalah sebagai berikut pada table 4.1.

Tabel 4.1. Tim Pengusul dan kepakaran

No	Nama	Bidang Kepakaran	Uraian Tugas
1.	Ir. Ritta Setiyati, MM.	Ekonomi- Manajemen	Memberikan pelatihan pemanfaatan lahan kosong untuk ditanami tanaman obat keluarga dan macam-macam usaha rumahan (wirausaha)
2.	Dr. Dra. Suryari Purnama, MM	Ekonomi- Manajemen	Memberikan pelatihan tentang pemasaran dan penentuan harga jual
3.	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA	Ekonomi- Akuntansi	Memberikan Pelatihan tentang perencanaan keuangan dan akuntansi sederhana

BAB V. Hasil dan Pembahasan

5.1. Hasil Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilaksanakan di RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat, Ciledug Tangerang, pada tanggal 5 Agustus 2021, 12 dan 19 September 2021 dengan bentuk kegiatan berupa Penyuluhan via zoom dengan materi yang berkaitan dengan peningkatan ketrampilan yang bisa dilakukan dalam rangka meningkat perekomonian keluarga.

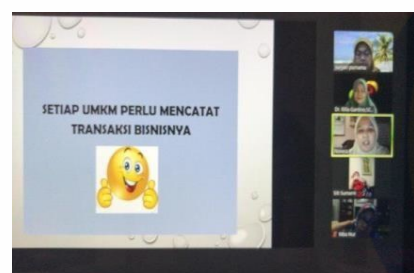
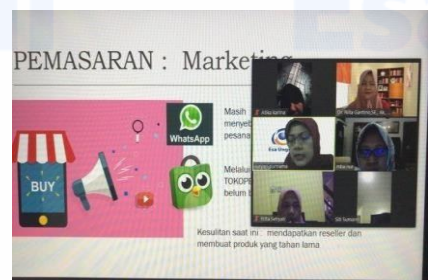
Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan meliputi :

No	Nama	Materi	Jam	Rencana Bulan Pelaksanaan	Rencana Tempat	Teknis
1.	Ir. Ritta Setiyati, MM.	Penyuluhan dan Pelatihan pemanfaatan lahan kosong dan	15.00 - 17.30	5 Agustus 2021	Zoom	Presentasi dan Tanya jawab

		macam usaha rumahan (wirausaha)				
2.	Dr. Dra. Suryari Purnama, MM	Penyuluhan dan pelatihan tentang pemasaran dan penentuan harga jual	15.00 - 17.30	12 September 2021	Zoom	Presentasi dan Tanya jawab
3.	Novera K Maharani, SE., M.Ak., Ak., CA	Penyuluhan tentang pentingnya perencanaan keuangan dan akuntansi sederhana	15.00 - 17.30	19 September 2021	Zoom	Presentasi dan Tanya jawab

Kontribusi Mitra pada pelaksanaan PKM ini dapat dikatakan cukup mendukung, meskipun tidak semua ibu-ibu di RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Ciledug Tangerang bisa mengikuti kegiatan Abdimas ini. Ada beberapa alasan yang menyebabkan ibu-ibu tidak bisa mengikuti kegiatan ini antara lain disebabkan karena kesibukan rumah tangga dan kurang memahami zoom.

Foto-foto kegiatan pelatihan :



BAB VI. Kesimpulan dan Saran

6.1. Kesimpulan

Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan dalam rangka peningkatan ketrampilan yang bernilai ekonomi di masa pandemic ini maka bisa ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Ibu-ibu rumah tangga lebih mengetahui dan memahami kegiatan yang bisa dilakukan selama masa pandemic yang mempunyai nilai ekonomi
2. Ibu-ibu menjadi paham cara pemasaran dan penentuan harga jual
3. Ibu-ibu menjadi lebih paham dalam perencanaan keuangan dan akuntansi sederhana

6.2. Saran

1. Untuk lebih meningkatkan pengetahuan bagi ibu-ibu maka ibu-ibu harus lebih aktif lagi mengikuti pelatihan-pelatihan yang terkait, agar menambah pengetahuan dan ketrampilan yang bernilai ekonomi dan diharapkan dari sini muncul wirausaha-wirausaha baru
2. Peran serta pemerintah dan swasta untuk memberikan ruang untuk memasarkan hasil usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kota Tangerang, 2020. Kecamatan Ciledug Dalam Angka 2020, BPS Kota Tangerang

E. Sujono, 2017. Mengembangkan Potensi Masyarakat di Desa Dan Kelurahan, Deepublish, Jogyakarta.

IAI, Standar Akuntansi Keuangan; Entitas Mikro, Kecil dan Menengah, Oktober 2016

<https://goodmaterialku.blogspot.com/2016/02/produk-unggulan-daerah-sebagai-daya.html>
dilihat hari Jumat 30 Agustus 2019

<https://media.neliti.com/.../163566-ID-strategi-pengembangan-produk-unggulan-ka.p>

<https://www.solselkab.go.id/post/read/690/httpufrizal-67.blogspot.com.html>

Lampiran-lampiran

Lampiran 1. Surat Pernyataan Ketua Pengabdian Masyarakat



Surat Pernyataan Ketua Pelaksana Program Pengabdian Masyarakat

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Ir. Ritta Setiyati, MM
NIDN/NIK : 0314046702/296050037
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Manajemen
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

Dengan ini saya menyatakan bahwa program Pengabdian Masyarakat yang diajukan dengan judul : **PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19.**

Yang saya usulkan dalam skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM) internal Universitas Esa Unggul tahun 2021 bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau sumber dana lain.

Bilamana diketahui dikemudian hari adanya indikasi ketidakjujuran/itikad kurang baik sebagaimana dimaksud di atas, maka kegiatan ini dibatalkan dan saya bersedia mengembalikan dana yang telah diterima kepada pihak Universitas Esa Unggul melalui LPPM.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Jakarta, 24 Maret 2021

Yang menyatakan,

Ir. Ritta Setiyati, MM
03104046702/296050037

Lampiran 2. Surat Pernyataan Kesiediaan Kerjasama Mitra Pengabdian Masyarakat



PEMERINTAH KOTA TANGERANG
KECAMATAN CILEDUG
KELURAHAN SUDIMARA BARAT
RT 02 RW 13

Griya Kencana II Blok DD 45 Sudimara Barat, Ciledug, Kota Tangerang 15151

Surat Pernyataan Kerjasama
Program Pengabdian Kepada Masyarakat

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Lenny Laluyan
Jabatan : Ketua PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Kecamatan Ciledug Kota Tangerang
Alamat : Griya Kencana II Blok DD 45 Sudimara Barat, Ciledug, Tangerang 15151

Menyatakan bersedia sebagai mitra kegiatan Program Kegiatan Kepada Masyarakat dengan judul kegiatan :

Program : Program Kemitraan Masyarakat
Judul Kegiatan : PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02 RW 013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid -19
Nama Ketua Tim : Ir. Ritta Setiyati, MM
Perguruan Tinggi : Universitas Esa Unggul

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara para pihak tidak ada ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

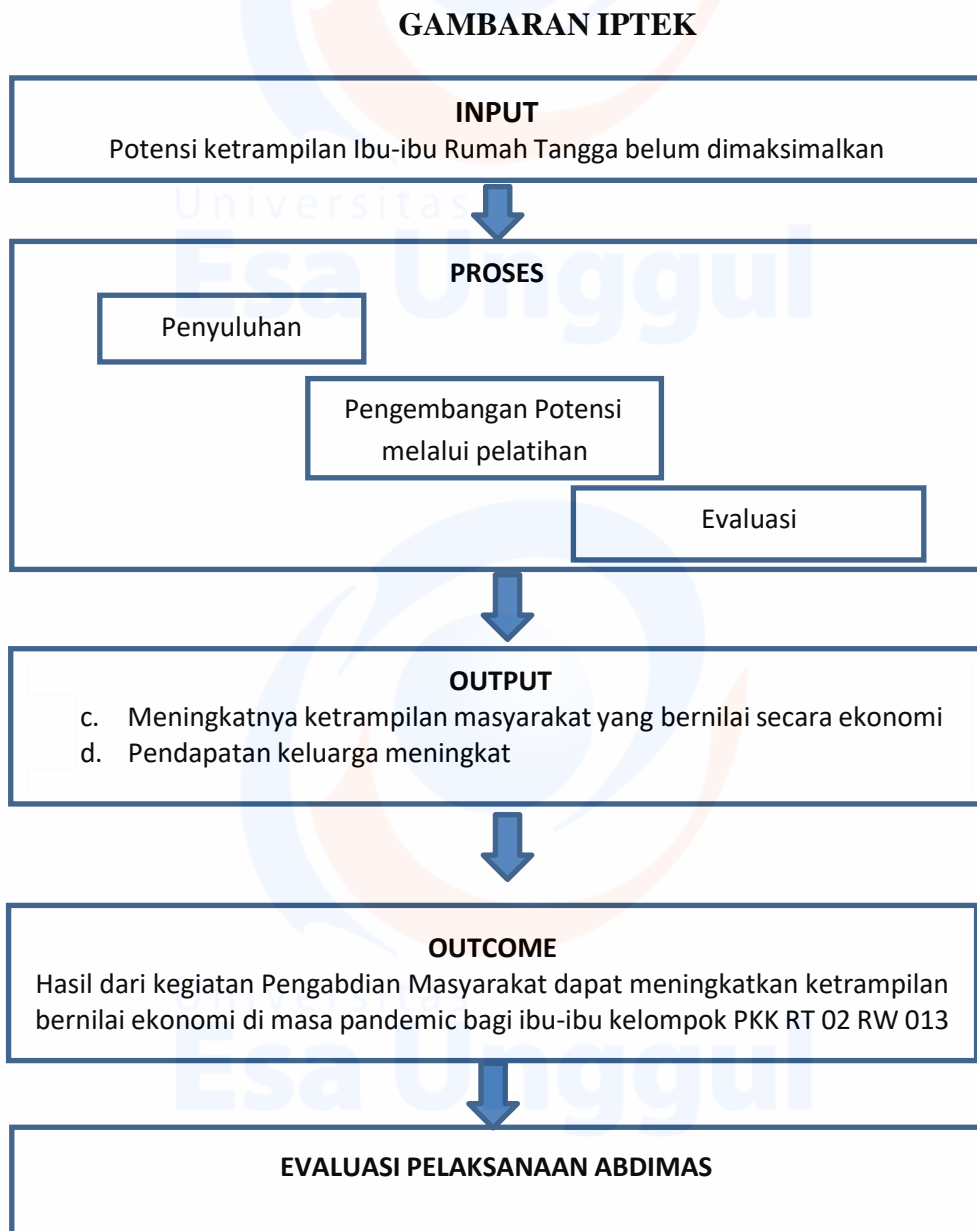
Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Ketua PKK RT 02 RW 13

METERAI
TEMPEL
Rp. 6.000
ENAM RIBU RUPIAH
DDFB3AHF67520645

Lenny Laluyan

Lampiran 3. Gambaran Ipteks yang ditransfer ke Mitra



Lampiran 4. Biodata Anggota Tim Dosen

1. Biodata Ketua Tim

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. Manajemen 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	Dr. Nurhadi Adam	Prof. John FoEh

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 tahun terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml

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 Unggul Jakarta	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
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 untuk 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 Sistem APIK, Marketing Online Bagi UKM di Wilayah Jakarta Selatan	Mandiri	
14	2020	Memberikan Penyuluhan tentang Penerapan Teknologi Internet of Thing (IOT) Untuk Smart City	Mandiri	
15	2020	Memberikan Penyuluhan tentang Pemberdayaan Kompetensi Sosial dan Kepribadian Guru dalam Penguatan Pendidikan Karakter Siswa	Hibah Dikti	

E. Publikasi Ilmiah dalam Jurnal dalam 5 tahun terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Vol/Nomor/Tahun
1	Persepsi dan Kepuasan Mahasiswa terhadap Pelayanan Administrasi Akademik di Universitas Indonusa Esa Unggul Jakarta	FORUM ILMIAH	Vol 10 Nomor 1 Januari 2013
2	Perkembangan Sektor Industri di Indonesia	FORUM ILMIAH	Vol 12 Nomor 13, September 2015
	Persepsi Masyarakat Minangkabau terhadap Perceraian di Pengadilan Agama (Studi Kasus di Nagari Ulakan Tapakis, Kabupaten Padang Pariaman Sumatera 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	Seminar Nasional Industri Kreatif, Teknologi dan Humaniora	PKM Pemberdayaan Kompetensi Sosial dan Kepribadian Guru Dalam Penguatan Pendidikan Karakter Siswa	7 Oktober 2020 Jakarta

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah	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
2	Pembinaan Akuntansi, Pajak dan Pemasaran Pada Koperasi (UKM)	2021	Surat Pencatatan Ciptaan (HAKI) atas karya Tulis	000266599

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, Asosisasi, atau institusi lainnya)

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

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

Demikian biodata yang saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program Pengabdian kepada Masyarakat dengan pembiayaan dana Internal.

Jakarta, 28 Maret 2021



Ir. Ritta Setiyati, MM

2. Biodata Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Dr. Dra. Suryari Purnama, MM
2	Jenis Kelamin	P (Perempuan)
3	Jabatan Fungsional	Lektor
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	-
5	NIDN	0306026601
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Medan, 6 Februari 1966
7	E-mail	suryari.purnama@esaunggul.ac.id
8	Nomor Telepon/HP	08161405826
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 = 30 orang; S-2 = xx orang; S-3 = 0 Orang
12	Mata Kuliah yg Diampu	1. Matematika
		2. Manajemen Operasional
		3. Manajemen Kuantitatif

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Univ. Indonesia	Univ. Indonesia	Univ. Trisakti
Bidang Ilmu	Matematika	Bisnis Internasional	International Economic Finance
Tahun Masuk-Lulus	1985-1991	1997-1999	2015-2020
Judul Skripsi-Tesis-Disertasi	Penerapan simulasi Monte	Analisa pengembangan perbankan	Peranan Religiusitas Sebagai variabel Moderasi Dalam Hubungan Antara

	Carlo	syariah di Indonesia studi kasus Bank Muamalat Indonesia	Online Transaction Dengan Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Pada Perbankan Syariah
Nama Pembimbing/Promotor	Drs. Supono Suparlan	Dr. Sofyan Djalil	1. Prof. Dr. Hj. Farida Djasfar, ME., Ph.D 2. Dr. Hj Tatik Mariyanti, M.Si

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2012	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Perbankan Terhadap kepuasan Nasabah pada PT. Bank Bukopin Cabang Esa Unggul	Internal	Rp 3.000.000
2	2012	Faktor Promosi dan Distribusi dalam Kecenderungan Niat Membeli Konsumen Mie Sedaap	Internal	Rp 3.000.000
3	2013	Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pemohon Bagian Perizinan Pelayanan Kesehatan Tradisional di Suku Dinas Pelayanan Kesehatan Kodya Jakarta Barat	Internal	Rp 3.000.000
4.	2014	Perancangan Model dan Strategi Loyalitas Pelanggan pada Industri Jasa di Indonesia	DIKTI	Rp 50.000.000
5.	2015	Perancangan Model dan Strategi Loyalitas Pelanggan pada Industri Jasa di Indonesia	DIKTI	Rp 50.000.000

D. Publikasi Ilmiah dalam Jurnal dalam 5 tahun terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Vol/Nomor/Tahun
1.	The analysis of the effect of product quality on consumer satisfaction Sophie Paris bags.	Scientific Forum (Forum Ilmiah)	2013
2.	The analysis of the effect of the health services quality on the satisfaction of the applicant in the traditional health services division at the West Jakarta District Health Service Office.	Scientific Forum (Forum Ilmiah)	2013
3.	The effect of service quality in relationship marketing on purchasing decisions (case study for the above of 2000 cc Toyota cars at the Auto 2000 store Jl. Raya Pluit Selatan).	Economics Journal of Universitas Esa Unggul	2013
4.	The Analysis of Factors that Determine the Consumer Decisions in choosing Air Transportation Services on Eva Air Airlines.	Scientific Forum (Forum Ilmiah)	2011
5.	The Analysis of Factors That Determine the Consumer Decisions in Purchasing Vitacharm.	Scientific Forum (Forum Ilmiah)	2012
6.	The Analysis of the Effect of 4P Factors on Decisions of Consumers Purhasing to Shop at the Indomaret Mini Market.	Economics Journal	2011
7.	The Ethical Behavior of Transjakarta Bus Service Quality in Measuring The Customer Satisfaction.	Economics Journal	2012
8.	The Promotion factors and The distribution factors in the consumers intention to buy Sedaap noodles.	Economics Journal	2012
9.	The Analysis of the Effect of Front Liner Service Quality on Customer Satisfaction at PLN Area Grogol West Jakarta.	Scientific Forum (Forum Ilmiah)	2013
10.	The Role of Religiosity and Online Transaction Experience to the Satisfaction and Loyalty of Customer to Sharia Banking	International Journal of Creative Research and Studies	2020
11	The Role of Religiosity as a Mediating Variable in the Relationship between Online Transactions and Customer	APTISI Transaction of Management	Vol 5, No. 2, July 2021

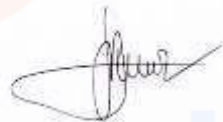
	Satisfaction and Loyalty in Islamic Banking		
--	---	--	--

E. Pemakalah Seminar Ilmiah dalam 5 tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	International Conference of Health (ICOH)	Granularity Effect of Patient's Medication Compliance Moderated by Communicator	Universitas Esa Unggul, 2019
2	International Conference Recent Innovation (ICRI)	Implementation of Database Security Model Using Advance Encryption Standard 256 Bit Algorithm	JHCC, Jakarta 2018
3	Sustainable Competitive Advantage (SCA)	Designing the models and strategies of customer loyalty in the Indonesian services industry.	Universitas Soedirman, Purwokerto, 2015

Demikian biodata yang saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program penelitian Universitas Esa Unggul pada skema Penelitian Dasar.

Jakarta, 29 Maret, 2021



Dr. Dra. Suryari Purnama, MM
NIDN. 0306026601

3. Biodata Anggota Tim Peneliti/Pelaksana

A. Identitas Diri

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

B. Riwayat Pendidikan

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

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

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

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2016	Pengaruh kualitas audit, opini audit tahun sebelumnya, prediksi kebangkrutan dan restrukturisasi utang terhadap opini auditor tentang going concern.	Mandiri	
2	2017	Pengaruh pengungkapan Corporate Social Responsibility dan ratio Profitabilitas terhadap nilai perusahaan (studi kasus pada perusahaan yang mendapatkan Sustainability Reporting Awards pada tahun 2014-2016)	Mandiri	
3	2019	The Effect of Environmental Uncertainty and Organizational Structure to the Quality of Management Accounting Information Systems and it Implication to the Quality of Management Accounting Information	Mandiri	
4	2020	Pengaruh Prediksi Kebangkrutan, Profitabilitas Dan Opini Audit Terhadap Nilai Perusahaan	Mandiri	

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

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2016	Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana bagi usaha industry kreatif di Tangerang	Internal	
2	2017	Pelatihan penyusunan laporan arus kas untuk pengelola koperasi di Kecamatan Sukamulya, Tangerang	Internal	
3	2018	Penyuluhan Pengelolaan Uang Saku di Pondok Pesantren Al Mansyuriyah, Kp.Guruduk, Mekarjaya, Kecamatan Sepatan, Tangerang.	Mandiri	
4	2018	Penyuluhan Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Peningkatan Ekonomi Keluarga Di Desa Palumbonsari Kota Karawang Jawa Barat	Mandiri	
5	2018	Peningkatan Pemahaman Kader dan Pelaku UMKM Tentang Laporan Keuangan Sederhana Berdasarkan SAK EMKM di Pulau Pramuka – Kepulauan Seribu	Internal	
6	2019	Pelatihan Perencanaan Keuangan Akuntansi Sederhana bagi UKM Wilayah Jakarta Selatan	Mandiri	
7	2019	Peningkatan Pemahaman Pengurus Pesantren Miftahuddin Oeekam tentang Pengelolaan dan Pelaporan Keuangan Pesantren	Mandiri	
8	2019	Tata Kelola Keuangan UMKM	Mandiri	

9	2020	Pembinaan Akuntansi Dasar dan Pemasaran Di Kedai Makanan Murah	Mandiri	
10	2020	Pengelolaan Keuangan UMKM	Mandiri	
11	2021	Sosialisasi Pembukuan Sederhana dan Pengisian E-SPT Orang Pribadi	Mandiri	

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

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

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

3	Pengaruh Prediksi Kebangkrutan, Profitabilitas Dan Opini Audit Terhadap Nilai Perusahaan	Forum Ilmiah	Volume 17 Nomor 3 September 2020
---	--	--------------	---

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

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

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Buku	Tahun	Halaman	Penerbit
1				

H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir

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

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				

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

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

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

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 31 Maret 2021
Anggota Pengusul



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

Lampiran 5. Materi Pelatihan

Materi Pelatihan 1 – Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Tingkatkan penghasilan Keluarga

Pemanfaatan Lahan Kosong Untuk Tingkatkan Penghasilan Masyarakat/Keluarga

SOSIALISASI PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 02/013 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19

Tim Dosen :
Ir. Ritta Setiati, MM
Dra. Suryari Purnama, MM
Novera KM, SE., Mak., Ak., CA

MANFAAT INTENSIFIKASI PEKARANGAN

- MENYEDIAKAN SUMBER GIZI KELUARGA
- SAYURAN LEBIH SEHAT
- PEMANFAATAN LIMBAH DAPUR MENJAGA LINGKUNGAN MENJADI BERSIH DAN SEHAT
- DIPEROLEHNYA GIZI KELUARGA MURAH
- PENGEMBANGAN TOGA MENYEDIAKAN OBAT KELUARGA
- DAPAT DIKEMBANGKAN SEBAGAI SUMBER PENDAPATAN KELUARGA

*** INTENSIFIKASI PEKARANGAN**

Memanfaatkan setiap jengkal lahan Pek Untuk kegiatan produktif dengan produk untuk membantu memenuhi gizi dan menjaga kesehatan keluarga



USAHA YANG DAPAT DILAKUKAN

- * BERCOBOK TANAM SAYURAN
- * TERNAK DAN PERIKANAN
- * TOGA (Tanaman Obat Keluarga)

NEMILIH KOMODITAS SAYUR PEKARANGAN

- UMUR PANEN CEPAT (CAISIM, KACANG PANJANG, TOMAT, CABE, BAYAM, KANGKUNG, SINGKONG DAUN)
- BAHAN SAYURAN (BAYAM, KANGKUNG, KC PANJANG)
- SUMBER PROTEIN (KACANG PANJANG, KACANG-KACANGAN LAIN)
- SUMBER VITAMIN (PEPWA, TOMAT)

LAHAN PEKARANGAN

- * Potensi yg masih dimiliki masyarakat
- * Masalahnya sering tidak dianggap sebagai potensi
- * Padahal dapat dikembangkan sbg:
 - Sumber gizi keluarga
 - Keindahan => ketentraman
 - Tanaman obat => kesehatan
 - Kebersihan => kesehatan

PEMELIHARAAN TANAMAN PEKARANGAN

- PEMUPUKAN
 - HARUS DILAKUKAN (2-3 MINGGU SEKALI)
 - JIKA TANAMAN POT, GANTI/TAMBAH MEDIA TANAH TIAP 6 BULAN SEKALI
 - GUNAKAN KOMPOS UNTUK MENAMBAH MEDIA
- PENYIRAMAN
 - KHUSUSNYA TANAMAN POT
- PENANGGULANGAN HA-KIT TANAMAN
 - GUNAKAN PESTISIDA ALAMI



- * Teknik budidaya Pemanfaatan Lahan Pekarangan**
- Budidaya Organik
 - Verticulture
 - Tabulampot (tanaman buah dalam pot)
 - Hidroponik



*** Matrik Permasalahan Bidang Pemberdayaan Lingkungan**

PERMASALAHAN	ALTERNATIF SOLUSI
Masih banyak lahan sekitar rumah yang belum dimanfaatkan.	Membuat lahan sekitar rumah agar produktif yang dilakukan oleh masyarakat sekitar
Banyak tanah kosong TOGA tidak maksimal	Menggerakkan masyarakat untuk gemar bercocok tanam



SIRIH MERAH

(*Piper crocatum*)



Khasiat Sirih Merah

- Manjur untuk Diabetes, Kanker, Tbc, Keputihan, Peradangan
- Menghilangkan nyeri di payudara akibat benjolan itu seperti daging keras
- Si X dengan kadar gula darah 500 divonis amputasi bisa disembuhkan dengan sirih

Jenis Tanaman

- Sayuran : selada, sawi, pakchoi, tomat, wortel, asparagus, brokoli, cabai, seledri, bawang merah, bawang putih, bawang daun, terong dll
- Buah : melon, tomat, mentimun, semangka, strawberi, paprika dll
- Tanaman hias : krisan, gerberra, anggrek, kaladium, kaktus dll

Jenis Tanaman Hidroponik

Produksi Sayuran dan Buah

- Penggunaan lahan lebih efisien.
- Hasil sayuran dan hasil buah memiliki kualitas tinggi.
- Tidak tercemar pestisida, limbah dan kotoran.
- Tersedia segar saat diperlukan
- Kendala pengusahaan skala besar : persaingan dengan produk sejenis dari pertanian tradisional yang harganya lebih murah.

Tipe Tanaman

- Golongan tanaman hortikultura
- Meliputi : tanaman sayur, tanaman buah, tanaman hias, pertamanan, dan tanaman obat-obatan
- Pada hakekatnya berlaku untuk semua jenis tanaman baik tahunan, biennial, maupun annual
- Pada umumnya merupakan tanaman annual (musim)

Produksi Tanaman Hias

- Prospek cukup baik.
- Untuk keperluan sendiri, diperdagangkan maupun disebarkan.
- Wadah berupa pot khusus hidroponik.
- Media pasir, pecahan batu apung, atau kerikil sintetis.
- Kendala pengusahaan skala besar : persaingan dengan produk sejenis yang berasal dari pertanian tradisional.

Materi Pelatihan 2 – Pemasaran dan Penetapan Harga

Pemasaran dan Penetapan Harga

■ SOSIALISASI PKM Pemberdayaan Ibu-ibu Kelompok PKK RT 020/13 Kelurahan Sudimara Barat Kecamatan Ciledug Kota Tangerang dalam Rangka Peningkatan Ketrampilan Yang Bernilai Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19

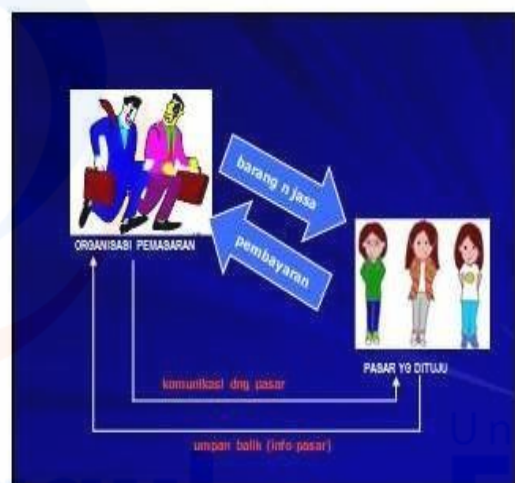


SISTEM PEMASARAN

- Adalah kumpulan lembaga yg melakukan tugas pemasaran, barang, jasa, ide, orang dan faktor lingkungan yg saling memberikan pengaruh, dan membentuk serta mempengaruhi hubungan perusahaan dng pasarnya.
- Faktor-faktor yg berpengaruh dan saling berinteraksi (organisasi pemasaran, sesuatu yg dipasarkan, pasar yg dituju, perantara antara bag. pemasaran dng pasarnya, faktor lingkungan)

pengertian

- PEMASARAN**: suatu sistem dari kegiatan bisnis yg ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa baik kepada pembeli yg ada maupun pembeli yg potensial.
- MANAJEMEN PEMASARAN**: penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program yg ditujukan untuk pemasaran yg dituju. Hal ini tergantung pada penawaran perusahaan dlm memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tsb serta menentukan harga, mengadakan komunikasi, dan distribusi yg efektif untuk memberitahu, mendorong, serta melayani pasar.

KONSEP PEMASARAN MASYARAKAT

- Orientasi konsumen/pasar/pembeli (menentukan kebutuhan pokok dari konsumen; memilih kelompok konsumen ttt sebagai sasaran; menentukan produk dan program pemasarannya; penelitian pd konsumen untuk mengukur, menilai, dan menafsirkan keinginan, sikap, serta tingkah laku mereka; dan melaksanakan strategi yg paling baik, unt memilih titik beratkan mutu yg tinggi, harga yg murah, atau model yg menarik)
- Volume penjualan yg menguntungkan (laba sbenarnya tujuan umum perusahaan, dsamping tujuan lainnya)
- Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran (hindari konflik, koordinasi produk, harga, sal.distribusi, promosi)





analisa konsumen

PARAMETER

- Keinginan dan kebutuhan konsumen
- Pemenuhan kebutuhan konsumen
- Sumber daya yang terbatas
- Perubahan persepsi, selera, daya beli
- Kecenderungan permintaan

tugas manajer pemasaran



- UMUM** : Merubah sumber-sumber menjadi produk yg dapat memenuhi kebutuhan manusia.
- KHUSUS** :
 - Mempelajari kebutuhan dan keinginan konsumen
 - Mengembangkan dan menguji konsep produk yg ditujukan unt memuaskan kebutuhan yg belum terpenuhi.
 - Membuat desain produk.

KEBUTUHAN KONSUMEN

- Manusia berkecenderungan memenuhi keinginan (*wants*) dan kebutuhan (*needs*) pada sumber daya yang terbatas
- Sumber daya berupa – meningkatnya pendapatan, tingkat pendidikan, status sosial, berubahnya tempat tinggal, berubahnya keadaan sosial-politik lainnya
- Evaluasi terhadap persepsi konsumen perlu dilakukan secara rutin: 3, 6, 12 bulan?
- Cara evaluasi:
 - Rapid appraisal assessment* (penilaian secara cepat dengan mengambil beberapa sampel)
 - Sampling assessment* (melakukan penelitian terhadap beberapa contoh)

- Mengembangkan kemasan dan merk.
- Menetapkan harga unt mendapatkan return of investment yg layak.
- Mengatur distribusi.
- Menciptakan komunikasi pemasaran yg efektif dng menggunakan media atau cara lain yg tepat.
- Memeriksa penjualan
- Memperhatikan kepuasan konsumen
- Memperbaiki dan mengembangkan rencana pemasaran yg didasarkan pada hasilnya.

PERUBAHAN PREFERENSI

Proses pengambilan keputusan membeli suatu barang:

- Ingin membeli
- Mencari informasi sebelum membeli
- Memberikan evaluasi terhadap informasi
- Keputusan untuk membeli
- Evaluasi terhadap barang yg akan dibeli

Beberapa kegiatan pendukung yang mempengaruhi perilaku konsumen:

- Tersedianya informasi pasar > gejolak harga, arah perkembangan pasar
- Identifikasi parameter-parameter ekonomi > estimasi arah dan pencapaian target perusahaan
- Tersedianya infrastruktur > memperlancar kegiatan perusahaan agroindustri



PERMINTAAN NEGATIF

1. Sebagian dari segmen pasar potensial tdk menyukai produk/jasa yg ditawarkan (permintaan vasectomy, asuransi, angkutan bis, dll)
2. Tugas manajer membuat suatu rencana unt merubah permintaan dari negatif ke positif.

PERMINTAAN LATENT

1. Sebagian besar konsumen mempunyai kebutuhan yg kuat thd sesuatu yg tdk ada dim bentuk yg nyata (perokok yg menghendaki rokok yg tdk mengandung nicotine, konsumen yg menghendaki mobil yg lbh tahan lama, dll)
2. Tugas pemasaran mengembangkan permintaan agar tdk terjadi permintaan latent.

PERMINTAAN TIDAK TERATUR

1. Perusahaan mengalami masa ramai dan masa sepi.
2. Keadaan dimana pola permintaan pada saat tertentu dipengaruhi oleh fluktuasi musim, dll (hotel di daerah wisata, penangkapan ikan, dll)
3. Tugas pemasaran menyelaraskan permintaan, menyesuaikan permintaan dng penawaran, mengubah pola permintaan (memberi harga murah ketika sepi, dan harga mahal ketika ramai)

TIDAK ADA PERMINTAAN

1. Orang tdk berminat sama sekali thd penawaran produk atau jasa, dpt digolongkan jadi :
 - Barang sdh dikenal tapi dianggap tdk punya nilai (botol kosong yg ada di tong, kawat potongan yg sudah berkarat, kaleng bekas, dll)
 - Barang sdh dikenal dan dianggap bernilai, tp tdk mempunyai nilai unt pasar tertentu (perahu di pedalaman, mantel di d, tropis, dll)
 - Barangnya baru ditemukan shg tdk ada permintaan krn kurangnya promosi.
2. Tugas pemasaran menciptakan permintaan al.
 - Menghubungkan produk/jasa tsb dng kebutuhan yg ada di pasar (kaleng unt brng seni)
 - Mengubah lingkungan agar barang2 jd bernilai (membuat danau rekreasi)
 - Melakukan promosi agar orang tertarik membeli

PERMINTAAN PENUH

1. Keadaan dimana tingkat dan saat permintaan yg sekarang sama dng tingkat dan saat permintaan yg diharapkan.
2. Kondisi ini dipengaruhi oleh : perubahan kebutuhan dan selera di pasar, dan persaingan yg aktif.
3. Tugas pemasaran adalah mempertahankan permintaan dan mencegah timbulnya kekuatan2 yg dapat mengurangi permintaan (mempertahankan harga jual, mengendalikan biaya, tetap mengadakan promosi, dll)

PERMINTAAN MENURUN

1. Keadaan dimana permintaan untuk suatu produk/jasa semakin berkurang dan diperkirakan semakin menurun jika tdk dilakukan perbaikan pasar atau usaha pemasaran yg lbh jitu.
2. Tugas pemasaran meningkatkan permintaan, bila masih terdapat peluang unt memperbaiki produk/jasa yg turun tsb.

PERMINTAAN BERKELEBIHAN

1. Keadaan dimana permintaan lebih besar dari penawaran, shg perusahaan merasa tdk mampu memenuhi permintaan yg lbh besar.
2. Tugas pemasaran mengurangi permintaan (menaikkan harga, mengurangi kegiatan promosi)

PERMINTAAN TIDAK SEHAT

1. Beberapa produk dimana permintaannya dapat dinilai tdk baik dari segi kesejahteraan konsumen, kemakmuran masyarakat atau penyedia.
2. Merupakan permintaan tidak sehat (rokok, minuman berenergi, obat2an tertentu, dll)
3. Tugas pemasaran meniadakan permintaan.



- ALOKASI ANGGARAN PEMASARAN PADA PRODUK**
1. Perusahaan tdk hanya menghasilkan satu macam produk saja
 2. Setiap tahun, banyaknya uang yg dialokasikan pada masing2 produk harus dihitung.
 3. Faktor 2 yg berpengaruh thd penambahan/pengurangan alokasi anggaran :
 - Jumlah product line
 - Banyaknya product mix
 - Jenis produk yg mempunyai permintaan cukup banyak
 - Jenis produk yg permintaannya sedikit

- ANGGARAN PEMASARAN**
1. Biasanya ditetapkan berdasarkan persentase (%) dari target penjualan (pabrik pupuk akan menetapkan 15%)
 2. Perlu ditingkatkan kalau perusahaan ingin meningkatkan market sharenya.
 3. Tugas pemasaran perlu dianalisa untuk mencapai tingkat volume penjualan tertentu atau market share tertentu

- PENETAPAN HARGA**
1. Elemen yg menghasilkan laba dlm rencana pemasaran.
 2. Disusun bersama saat penyusunan strategi pemasaran.
 3. Perlu mempertimbangkan elemen permintaan (tingkat, saat, dan sifat)
 4. Juga harus mempertimbangkan faktor biaya dan persaingan dlm menetapkan harga yg direncanakan.

- TARGET PENJUALAN**
1. Ditetapkan berdasarkan analisa berbagai macam kemungkinan strategi pemasaran yang menguntungkan
 2. Ditentukan alokasi target penjualan pd daerah penjualan dan kuota berdasar hasil penjualan yang lalu dan perkiraan potensinya

- ALOKASI MARKETING MIX**
1. Marketing mix adlh kombinasi dari variabel2 produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan.
 2. Penetapan cara mengalokasikan anggaran pemasaran untuk suatu produk ke berbagai alat pemasaran (periklanan, promosi, dan personal selling)

strategi pemasaran



1. Rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan.
2. Beberapa pertanyaan yang muncul dlm strategi :
 - Apakah prsh. harus memusatkan perhatian pd jenis konsumen tertentu?
 - Apakah yg diinginkan konsumen untuk memuaskan kebutuhannya?
 - Bagaimana manajemen mengkoordinasi marketing mixnya?
 - Apakah prsh. perlu menghindari persaingan?
 - Marketing mix apa yg terbaik bagi prsh?
 - Cara supplier mempengaruhi usaha pemasaran?
 - Bagaimana faktor pendapatn dan ketenagakerjaan mempengaruhi prsh menjual produknya?

pemasaran produk pertanian



SIFAT PRODUK PERTANIAN :

1. Rawan terhadap kerusakan (*perishable*), memiliki ukuran yang besar per tumpukan (*bulky/voluminous*), dan beraneka ragam mutunya (*quality variation*).
2. Kerawanan terhadap kerusakan dan ukuran yang besar per tumpukan tersebut sangat menentukan metode dan tempat penyimpanan, metode dan alat pengangkutan, serta penjadwalannya.
3. Keaneragaman mutu memerlukan standardisasi, penyortiran, dan pengelompokan berdasar standar produk baku atau yang diinginkan konsumen.



TIDAK TAHAN LAMA

1. Produk buah-buahan, sayur-sayuran, daging hasil peternakan dan perikanan memerlukan penanganan yang cermat dan cepat.
2. Pengemasan (*packing*), untuk mengurangi kerusakan selama penyimpanan dan pengangkutan.
3. Pendinginan (*cooling dan freezing*), untuk mengurangi jumlah kerusakan dan menjadi pelindung dari serangan hewan.
4. Pengangkutan dengan cepat (*rapid transport*), dengan mempertimbangkan tingkat kelembaban, suhu, dan guncangan.
5. Pengolahan (*processing*), untuk membuat produk pertanian bisa bertahan lebih lama dalam suhu udara luar.



tujuan pemasaran



strategi pemasaran



taktik pemasaran

STRATEGI PEMASARAN

UKURAN DAN MUTU YG BERVARIASI

1. Menyebabkan memerlukan tempat yang besar pada saat penyimpanan dan pengangkutan.
2. Menyebabkan biaya tinggi.
3. Bervariasi dari tahun ke tahun, musim ke musim, sentra produksi satu ke lainnya.
4. Mutu produk ditentukan oleh : keadaan iklim dan cuaca, keadaan fisik tanah (topografi, ketinggian, tekstur, jenis, dan tingkat kesuburannya), peristiwa alam (banjir, kekeringan), serangan hama dan penyakit pertanian, tingkat penerapan teknologi produksi dan penanganan pascapanen yang tidak tepat, jenis dan varietas tanaman, dan cara penanganan selama masa produksi dan panen.

MUSIMAN DAN VARIATIF

1. Kebanyakan bersifat musiman, walaupun ada yang dapat berproduksi terus menerus sepanjang tahun, tapi tetap berfluktuasi, ada panen raya dan paceklik.
2. Musim hujan, relatif terjadi penurunan panen dibanding musim kemarau.
3. Ditentukan oleh : tanggapan petani terhadap tingkat harga, program pemerintah mengenai pengembangan komoditas (pewilayahan komoditas, peningkatan produksi, dll), pengaruh luar yang sulit di kendalikan (banjir, erosi, gempa bumi, angin topan, kebakaran, wabah serangan hama penyakit, dll).
4. Berpengaruh terhadap terjadinya variasi nilai atau harga produk sepanjang tahun (cabai merah jadi mahal pada bulan Nop s/d Maret).

TERSEBAR DAN BEDA BIAYA PRODUKSI

1. Tergantung pada karakter wilayahnya, dataran tinggi dengan suhu yang rendah cocok untuk perkebunan, kol, kubis, kentang, kopi, teh, markisa, dll. Dataran rendah dengan suhu yang tinggi cocok untuk tanaman cabai, bawang, padi, palawija, dll. Tetapi tanaman cabai dan bawang juga cocok ditanam di dataran tinggi.
2. Dikenal juga tanaman tropis dan subtropis.
3. Komoditas yang sama yang diproduksi di daerah berbeda akan memiliki biaya produksi yang berbeda.
4. Disebabkan karena efisiensi pembiayaan yang dilakukan.

Materi Pelatihan 3 – Perencanaan Keuangan dan Dasar-dasar Pembukuan Sederhana



7 elemen perencanaan keuangan (Financial Check Up):

- Aset
- Utang
- Kekayaan Bersih
- Arus Kas
- Dana Darurat
- Asuransi
- Investasi

Apa manfaat perencanaan keuangan???

1. Bisa hidup layak dan berkecukupan bersama keluarga.
2. Bisa memenuhi tujuan-tujuan keuangan seperti perjalanan ibadah, memiliki rumah, dll.
3. Hidup dengan nyaman di hari tua dengan dana pensiun yang cukup.

SELF FINANCIAL CHECK UP: ASET

- Langkah pertama lakukan pendataan Aset/ harta anda, semua harta atau kekayaan yang anda miliki.

- Aset digolongkan atas:

1. Aset Lancar → aset yang paling mudah dicairkan (likuid), contoh: tabungan, deposito, emas.
2. Aset tidak lancar → aset yang membutuhkan waktu relative lama untuk dicairkan, contoh: tanah, rumah, kendaraan.

Hal yang mungkin terjadi jika tidak memiliki perencanaan keuangan:

1. Kesulitan saat mengalami keperluan mendesak yang membutuhkan dana yang cukup besar.
2. Kesulitan mengatasi utang yang ada (gali lubang tutup lubang utang).
3. Tidak pernah memiliki dana cukup untuk memenuhi tujuan keuangan.

- Langkah kedua, golongan aset lancar dan tidak lancar tadi menjadi dua kategori: ASET PRODUKTIF & ASET KONSUMTIF

No	ASET PRODUKTIF	NILAI (Rp)	No	ASET KONSUMTIF	NILAI (Rp)
A	ASET PRODUKTIF LANCAR		A	ASET KONSUMTIF LANCAR	
1	Tabungan	15.000.000	1	Sepi, jaket, tas, sepatu	25.000.000
2	Deposito	0	2	Kemudi SLR	10.000.000
3	Pelatihan & Sima bulangan	0	3	Gadget & konsol Game	15.000.000
			4	Jas, kacamata	10.000.000
			5	Laptop	10.000.000
			6	Mebel, Lemari es	15.000.000
	TOTAL ASET PRODUKTIF LANCAR	15.000.000		TOTAL ASET KONSUMTIF LANCAR	85.000.000
B	ASET PRODUKTIF TIDAK LANCAR		B	ASET KONSUMTIF TIDAK LANCAR	
1	Tanah	0	1	Mobil	200.000.000
	Rumah	0	2	Motor	0
	TOTAL ASET PRODUKTIF TDK LANCAR	0		TOTAL ASET KONSUMTIF TDK LANCAR	200.000.000
	TOTAL ASET PRODUKTIF	15.000.000		TOTAL ASET KONSUMTIF	285.000.000

- Dari tabel sebelumnya, bandingkan jumlahnya, mana yang lebih besar aset produktif atau aset konsumtif?
- Lebih bagus mana antara aset produktif dan konsumtif?
- Jawabannya tergantung kebutuhan masing-masing

- Jika anda membutuhkan banyak dana tunai lima tahun ke depan, mulailah memperbanyak aset produktif dan mengurangi aset konsumtif.

RAMBU-RAMBU PERENCANAAN KEUANGAN:

- **ASCI:**
 - Berfikir dua hingga tiga kali jika anda ingin membeli aset konsumtif, terutama yang nilainya tinggi.
 - Bedakan antara kebutuhan dan keinginan.
 - Jangan lapar mata karena diskon
 - Tinggalkan kartu kredit anda di rumah jika tidak dapat menahan godaan.

SELF FINANCIAL CHECK UP: UTANG

- Setelah mendata aset/harta yang dimiliki, langkah selanjutnya adalah mendata utang/kewajiban yang harus dibayarkan
- Data semua utang yang dimiliki, baik utang jangka Panjang maupun jangka pendek, termasuk utang konsumtif dan produktif.
- Utang produktif → utang untuk memperoleh aset yang bisa menambah nilai harta anda, contoh: Utang KPR (Kredit Pemilikan Rumah).
- Utang konsumtif → utang untuk keperluan konsumtif, misal: utang kartu kredit untuk ganti handphone keluaran terbaru, utang untuk biaya liburan.

No	URANG PRODUKTIF	NILAI	No	URANG KONSUMTIF	NILAI
1			1	Kartu kredit	20.000.000
			2	Kredit mobil	100.000.000
TOTAL URANG PRODUKTIF		0	TOTAL URANG KONSUMTIF		120.000.000

- **UTANG**
 - Rasio jumlah utang maksimal 50% dari jumlah aset
 - Utang produktif diperbolehkan, tapi pertimbangkan dengan tujuan keuangan lainnya. Prioritaskan yang lebih utama.
 - Jika masih memiliki utang konsumtif, minimalkan jumlahnya.
- **CASHFLOW**
 - Jumlah pemasukan harus lebih besar dari pengeluaran
 - Jumlah pengeluaran harus lebih kecil dari pemasukan
 - Perhatikan rasio cicilan utang, maksimal antara 30-35% dari pendapatan bulanan.

SELF FINANCIAL CHECK UP: KEKAYAAN BERSIH

- Selanjutnya kita lihat, lebih besar masalah antara aset dan utang???
- Kurangkan jumlah aset anda dengan jumlah utang, maka kita akan mendapatkan kekayaan bersih.
- Jika ternyata jumlah utang anda lebih besar daripada aset, maka bisa diartikan anda sudah bangkrut karena seluruh kekayaan anda dibiayai oleh utang.....**WAWINSIIII!** Segera ambil Tindakan untuk mengatasi kebangkrutan!

KETERANGAN	NILAI (Rp)
ASET	300.000.000
UTANG	120.000.000
KEKAYAAN BERSIH	180.000.000

PERLUKAH UMKM MENCATAT TRANSAKSI BISNISNYA?

Pernahkan anda mengalami hal ini?

- Pelanggan saya banyak, tapi saya tidak tahu apakah usaha yang saya jalankan menguntungkan atau tidak....
- Saya mulai menjalankan usaha 6 bulan lalu, tapi kenapa sekarang seluruh modal saya habis?
- Saya tidak tahu apakah harga jual produk saya terlalu tinggi atau terlalu rendah.
- Saya tidak tahu pasti berapa keuntungan yang saya dapatkan dari penjualan produk saya.
- Saya tidak tahu pasti berapa jumlah uang yang belum dibayarkan oleh pelanggan.

SETIAP UMKM PERLU MENCATAT TRANSAKSI BISNISNYA



MENCATAT TRANSAKSI BISNIS ARTINYA:

1. Mencatat berapa banyak uang yang diterima dari bisnis atau usaha yang dijalankan, dan
2. Mencatat berapa banyak uang yang dikeluarkan untuk menjalankan bisnis atau usaha.

APA YANG HARUS DIPERHATIKAN DALAM MENCATAT TRANSAKSI BISNIS?

Apa gunanya mencatat transaksi bisnis?

1. Untuk mengetahui jumlah keuntungan dan kerugian.
2. Untuk perencanaan usaha di masa depan.
3. Untuk mengetahui posisi keuangan.
4. Untuk memudahkan pendanaan.
5. Untuk pengambilan keputusan.

1. MEMISAHKAN ASET BISNIS DENGAN ASET PRIBADI.

ASET BISNIS

- Aset yang diperoleh dan digunakan untuk menjalankan bisnis atau usaha.
- Contoh:
 - ✓ Modal usaha
 - ✓ Uang hasil penjualan
 - ✓ Bahan baku usaha

Dicatat dalam pembukuan UMKM (1)

ASET PRIBADI

- Aset yang diperoleh atau dimiliki oleh pribadi pemilik usaha yang tidak berkaitan dengan kegiatan usaha yang dijalankannya.
- Contoh:
 - ✓ Uang tabungan pribadi
 - ✓ Rumah pribadi

Tidak dicatat dalam pembukuan UMKM (1)

2. Memahami peristiwa apa yang harus dicatat.

PERISTIWA	TRANSAKSI
<ul style="list-style-type: none"> □ Peristiwa atau kejadian yang dilakukan oleh entitas yang dapat: □ Berdampak ekonomi terhadap entitas □ Membentuk atau lebih merubah kondisi keuangan. <p>Contoh:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Menetapkan persediaan harga barang baku ✓ Melakukan penjualan persediaan barang dengan harga Rp 10.000 per unit 	<ul style="list-style-type: none"> • Transaksi adalah peristiwa dan bisnis usaha yang mempunyai konsekuensi keuangan • Contoh: <ul style="list-style-type: none"> - Akumulasi pada 31 unit barang yang dipaparkannya sebesar Rp 5000 - Akumulasi pada pembelian Rp 7.000,-

Dicatat dalam pembukuannya UMKM

TRANSAKSI APA SAJA YANG HARUS SAYA CATAT?

3. MENCATAT TRANSAKSI BISNIS BERDASARKAN BUKTI


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

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 utang piutang, pembayaran sewa toko.
- **Transaksi bisnis lainnya**
Contoh: penyisihan uang pribadi ke rekening bisnis untuk modal usaha

Jadi 3 hal yang harus diperhatikan dalam mencatat transaksi bisnis:

1. Memisahkan aset bisnis dengan aset pribadi
2. Hanya mencatat peristiwa yang mempunyai konsekuensi keuangan
3. Mencatat berdasarkan bukti transaksi.



DAFTAR REFERENSI

- Ismail, 2018, Dompet Sihat Kayawan Muda, PT Elex Media Computindo
- SAK UMKM
- Warren, Reeve, Suddarta, Jusuf, et al; Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia; Penerbit Salemba Empat, Edisi 25.