

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran *Online* Pada UKM Aqisah Ibu Hadisatul
Ahadiyah dan UMKM Kangen Ibu Doty Damayanti Kelurahan Pacar Keling
Kecamatan Tambak Sari Kota Surabaya.**



Pelaksana :

Nur Handayani, S.E., M.Si., Ak

NIDN: 0724037501

Nor Hasanah

NIM : 1710110781

Nurul Khoiriyah

NIM : 1710110618

**LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA**

Juni 2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunianya, kami dapat menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai salah satu pengejawantahan dari Tridharma Perguruan Tinggi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diimplementasi dengan UMKM Aqisah Ibu Hadisatul Ahadiyah dan UMKM Kangen Ibu Doty Damayanti Kelurahan Pacar Keling Kecamatan Tambak Sari Kota Surabaya.

Pelatihan ini dapat berjalan dengan lancar dan baik karena peran serta dan dukungan dari beberapa pihak. Dalam kesempatan ini, kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang memfasilitasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat sebagai salah satu pemenuhan Tridharma Perguruan Tinggi.
2. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) yang telah mendampingi dan mengkoordinatori kegiatan pengabdian dengan UMKM Manggarsari, Kelurahan Pacar Keling Kecamatan Tambaksari di Kota Surabaya.
3. Para UMKM, Kelurahan Pacar Keling Kecamatan Tambaksari yang bersedia bermitra dengan STIESIA Surabaya.

Akhir kata, semoga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat bermanfaat bagi masyarakat khususnya bagi UMKM Manggarsari Kelurahan Pacar Keling Kecamatan Tambaksari.

Surabaya, 30 Juni 2020
Ketua Pelaksana



Nur Handayani, SE., M.Si, Ak., CA

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	1
Kata Pengantar	2
Daftar Isi	3
Laporan Pengabdian	4
Lampiran	12

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Tugas

Lampiran 2 : Foto-Foto Kegiatan

1. Screenshoot Grup WA UKM, dosen serta Mahasiswa
2. Dokumen E-Poster
3. Screenshoot penjelasan materi metode daring
4. Screenshoot Tanya jawab lewat WA grup

Lampiran 3 : Daftar Hadir Kegiatan

Lampiran 4 : Materi Kegiatan

Lampiran 5 : Sertifikat Kegiatan

I. PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang termasuk kriteria usaha dalam lingkup kecil atau mikro. UKM sebagai usaha kecil dalam kegiatannya dapat membantu perekonomian Indonesia, karena melalui UKM akan membentuk lapangan kerja baru, memberi kontribusi terhadap pertumbuhan dan peningkatan kesejahteraan serta meningkatkan devisa negara dengan melalui pajak badan usaha.

UKM mempunyai potensi yang masih dapat dikembangkan, baik dalam produktivitas maupun daya saing. Keberadaan UKM dapat berfungsi untuk menciptakan teknologi, produk, dan jasa baru yang dapat menciptakan perubahan dan kompetisi pada pasar. Selain itu UKM juga sangat bermanfaat bagi si usahawan sendiri dimana ia dapat meningkatkan kemakmuran hidupnya. Dalam prosesnya, ada beberapa UKM yang dapat berkembang dan kemudian menjadi sukses, namun tak sedikit yang mengalami kegagalan bahkan tak beroperasi. Kesuksesan UKM dipengaruhi oleh banyak factor diantaranya adanya pemasaran, teknologi serta modal.

UKM Makanan dan Minuman Manggarsari merupakan salah satu UKM yang memiliki potensi untuk dikembangkan. UKM ini bergerak di bidang produk makanan dan minuman yang berada di kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. UKM ini terdiri dari sekelompok ibu-ibu rumah tangga yang memproduksi beraneka ragam jenis makanan dan minuman antara lain minuman tradisional, sirup, kuwe, camilan, dan cathering. Pembinaan dan pendampingan yang berkesinambungan perlu dilakukan pada UKM ini agar UKM ini dapat berkembang dengan baik dan dapat membantu ekonomi keluarga khususnya dan ekonomi masyarakat pada umumnya. UKM yang tergabung dalam UKM Makanan dan Minuman Manggarsari adalah:

1. UKM : Aqisa
Nama : Hadisatul ahadiyah
Produk : Camilan macdum aqisa, minuman teh rosella, temulawak, sari asem
2. UKM : Kangen
Nama. : Doty Damayanti
Produk : Bumbu pecel & kacang oven

Permasalahan yang dihadapi selama ini adalah pengelolaan keuangan usaha yang masih tercampur menjadi satu dengan keuangan keluarga. Belum ada upaya untuk memisahkan antara uang untuk kebutuhan rumah tangga dengan kebutuhan usaha.

Pengelolaan administrasi keuangan selama ini belum dapat dijalankan secara optimal sehingga berapa pendapatan yang diterima dan pengeluaran usaha belum dapat diidentifikasi dengan jelas.

Permasalahan lain yang dihadapi adalah masalah pengenalan produk kepada masyarakat. Belum adanya pengemasan produk yang baik dan labeling pada produk sehingga produk yang dihasilkan belum banyak dikenal masyarakat dan belum banyak peminatnya.

Selain itu dimasa sekarang ini untuk meningkatkan penjualan produk penggunaan teknologi akan menjadi solusi terbaik untuk membantu pemasaran produk yang dihasilkan UKM. Pemasaran melalui media sosial akan memudahkan UKM untuk menyusun strategi yang sekiranya tepat guna kelangsungan usaha saat ini dan kedepannya.

II. TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah

1. Melakukan pendampingan penyusunan pembukuan sederhana bagi ibu – ibu pelaku UKM.
2. Melakukan pendampingan dalam mengemas produk agar menjadi menarik dan memberikan tehnik labelling agar mudah dikenal konsumen
3. Melakukan pendampingan pelaksanaan pemasaran *online* melalui facebook dan instagram.

Manfaat Pengabdian kepada Masyarakat Bagi STIESIA Surabaya

1. Sebagai bentuk tridharma perguruan tinggi.
2. Mengembangkan penerapan ilmu pengetahuan bagi solusi atas kebutuhan pada ibu – ibu UKM di kecamatan Tambaksari.
3. Dapat dilakukannya identifikasi potensi ekonomi di kecamatan Tambaksari yang dapat dikembangkan untuk membangun kerjasama pemberdayaan masyarakat antara STIESIA Surabaya dengan kecamatan Tambaksari.

Manfaat Pengabdian kepada Masyarakat Bagi Peserta UKM

1. Dapat menyusun pembukuan sederhana serta memahami pentingnya pencatatan penerimaan dan pengeluaran dari usaha yang dijalankan. Dengan kegiatan ini dapat

membantu UMKM Manggarsari dalam membukukan transaksi, menghitung harga pokok produksi dan laporan keuangan

2. Dengan kegiatan ini dapat membantu UMKM Manggarsari dalam membuat *flyer* (E-Poster) untuk pemasaran produknya
3. Dapat melakukan pengemas produk menjadi menarik dan memberikan tehnik labelling agar mudah dikenal konsumen.
4. Memperluas jangkauan pasar dengan belajar menggunakan aplikasi facebook dan Instagram untuk memasarkan produk yang dihasilkan.
5. Dapat lebih mengembangkan usaha yang dijalankannya.

III. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dilakukan dengan menyampaikan materi mengenai:

1. Manfaat dan cara melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran serta menyusun pembukuan.
2. Manfaat cara mengemas produk yang menarik dan memberikan label produk.
3. Manfaat dan cara melakukan pemasaran secara *on-line*

Pendampingan dilakukan pada proses

1. Menyusun pembukuan sederhana dan pengumpulan bukti penerimaan dan pengeluaran.
2. Mengemas produk menjadi menarik dan memberikan tehnik labelling agar mudah dikenal konsumen.
3. Membuat *akun* toko *online* yang ada di Instagram atau facebook.

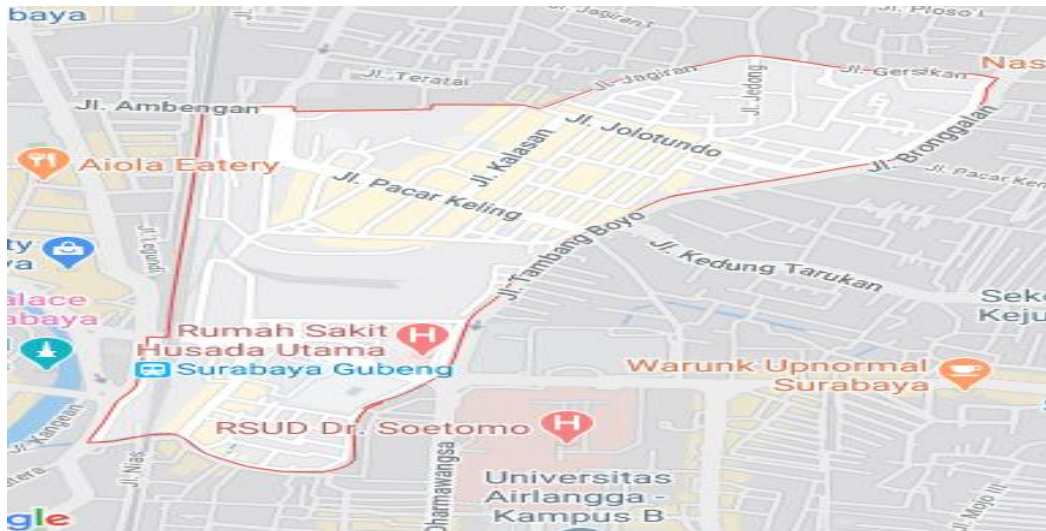
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Profil UMKM Manggarsari

UMKM Manggarsari adalah UMKM yang bergerak di bidang makanan minuman dan kerajinan, mereka semua merupakan UMKM yang aktif dan selalu berusaha untuk meningkatkan kualitas baik produksi, pemasaran dan juga pembukuan transaksi keuangan, beberapa UMKM ini bahkan telah mendapat penghargaan dari Pemerintah Kota Surabaya dan juga diundang untuk mengikuti pameran produksi ke berbagai wilayah

b. Lokasi UMKM Manggarsai

UMKM Manggarsai berada di wilayah kelurahan Pacar Keling, Kecamatan Tambak Sari Surabaya



c. Kegiatan Pendampingan

Kegiatan pendampingan yang dilakukan pada UMKM Manggarsai dilakukan dalam beberapa tahap berikut:

1. Tahap I : Identifikasi Masalah

Kegiatan ini dilakukan pada bulan April 2020. Dalam tahapan ini dimulai dengan pembentukan grup WA, anggota grup adalah 9 UMKM dan 4 Dosen STIESIA Surabaya. Lewat grup ini dilakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi UMKM terutama da masa pandemi Covid-19 ini. Hasil dari identifikasi masalah ini adalah bahwa di masa pandemi Covid-19 ini UMKM merasakan dampak yang berat di awali dengan tingkat penjualan yang turun dengan tajam, dan hal itu sangat dirasakan oleh semua anggota UMKM, sehingga harus ada terobosan bagaimana memasarkan produk yang tepat di masa pandemi ini dengan tetap berada di rumah namun pemasaran tersebut bisa efektif dan menjangkau seluruh elemen masyarakat. Permasalahan lain adalah mereka menemui kesulitan bagaimana harus menghitung harga produk dan mencatat transaksi yang terjadi, sehingga bisa diketahui berapa harga pokok produksi sehingga bisa menetapkan

harga jual dengan tepat dengan tingkat keuntungan yang diharapkan, sehingga produk bisa bersaing dengan produsen lainnya.

2. Tahap II: Membantu membuat E-Poster (Flyer)

Kegiatan ini dilakukan pada bulan Mei 2020, dan hampir memerlukan waktu selama 2 minggu. Pada tahapan ini semua anggota UMKM diminta untuk mengirimkan produknya dan deskripsi produk. Selanjutnya dari foto produk dan deskripsi dibuatkan E-Poster dengan bantuan seluruh mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan pendampingan ini, hasilnya dikonsultasikan dengan UMKM kemungkinan ada perubahan dari desain yang sudah dibuat, hal ini dilakukan sampai para UMKM merasa sudah sesuai dengan apa yang diharapkan.

3. Tahap III: Pemberian Materi terkait pemasaran on line dan pembukuan sederhana

Kegiatan ini dilakukan mulai di bulan Juni 2020. Dalam Kegiatan ini dilakukan dengan cara mengupload materi melalui grup WA, dan selanjutnya memberikan penjelasan melalui video call dengan cara mengundang anggota UMKM secara bergiliran, sehingga semua anggota UMKM secara keseluruhan mendapatkan penjelasan materi baik terkait dengan pemasaran online maupun pembukuan transaksi keuangan. Setelah para UMKM mendapatkan penjelasan materi melalui video call selanjutnya mereka dipersilahkan untuk bertanya melalui grup WA, sehingga diskusi yang terjadi antara dosen pendamping dengan anggota UMKM dilakukan melalui grup WA, dan beberapa anggota juga bertanya melalui panggilan WA

V. REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui pendampingan pada UMKM Manggarsari kelurahan Pacar Keling, Kecamatan Tambak sari diharapkan:

1. Melakukan pemasaran secara online dengan lebih sering posting produk serekasehingga dikenal oleh masyarakat luas, sehingga meningkatkan omzet penjualan mereka
2. Peningkatan ketertiban administrasi dalam hal pencatatan transaksi dengan lebih baik, sehingga UMKM Manggarsasi bisa menghitung harga pokok produk, menentukan harga jual produk, serta menyusun laporan keuangan sederhana

VI. UCAPAN TERIMAKASIH



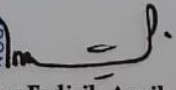
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pendampingan pengelolaan keuangan telah berjalan lancar, hal ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Dr. Nur Fadjrih Asyik, M.Si., Ak., CA selaku Ketua STIESIA Surabaya yang telah memberikan kesempatan, petunjuk, dan motivasi kepada kami sehingga kami bisa melaksanakan kegiatan ini dengan baik
2. Dr. Nur Laily, M.Si selaku ketua LP2M STIESIA Surabaya, yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat
3. Seluruh pengurus anggota UMKM Kelurahan Pacar Keling, Kecamatan Tambak Sari yang telah dengan baik dan semangat dalam mengikuti kegiatan pendampingan ini sehingga bisa berjalan dengan baik.

Semoga kegiatan ini banyak memberikan manfaat, baik bagi diri kami, bagi institusi (STIESIA Surabaya), dan juga bagi UKM Kelurahan Pacar Keling Kecamatan Tambaksari Surabaya

LAMPIRAN

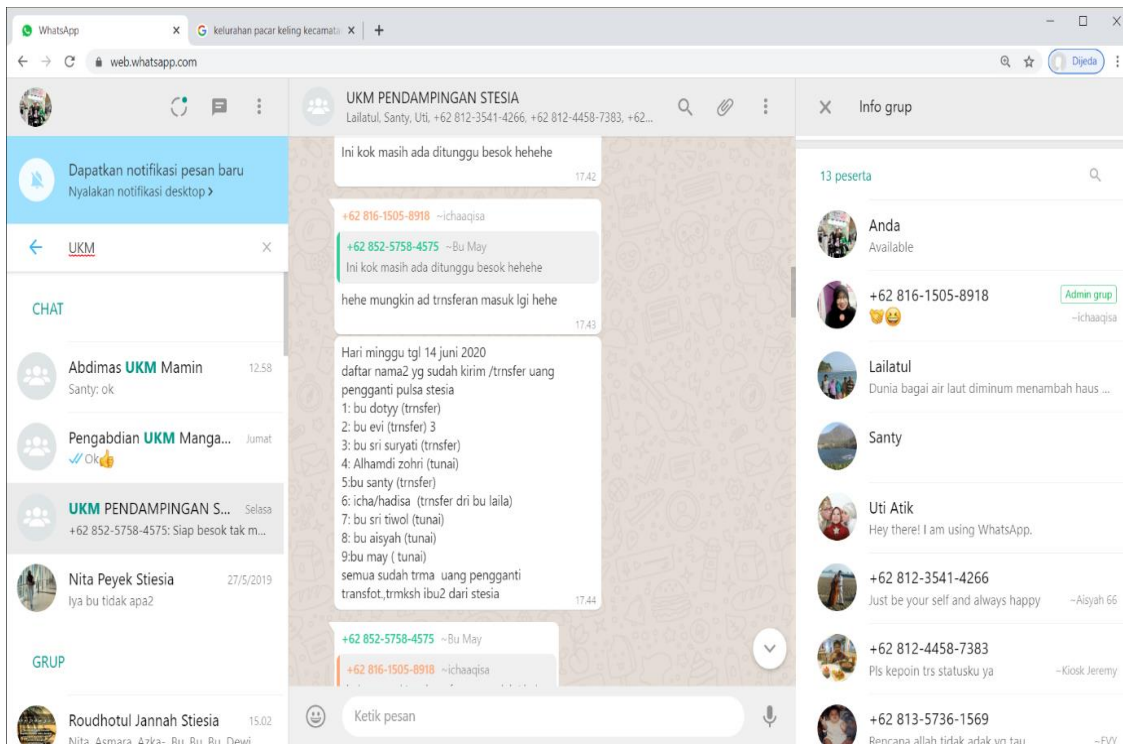
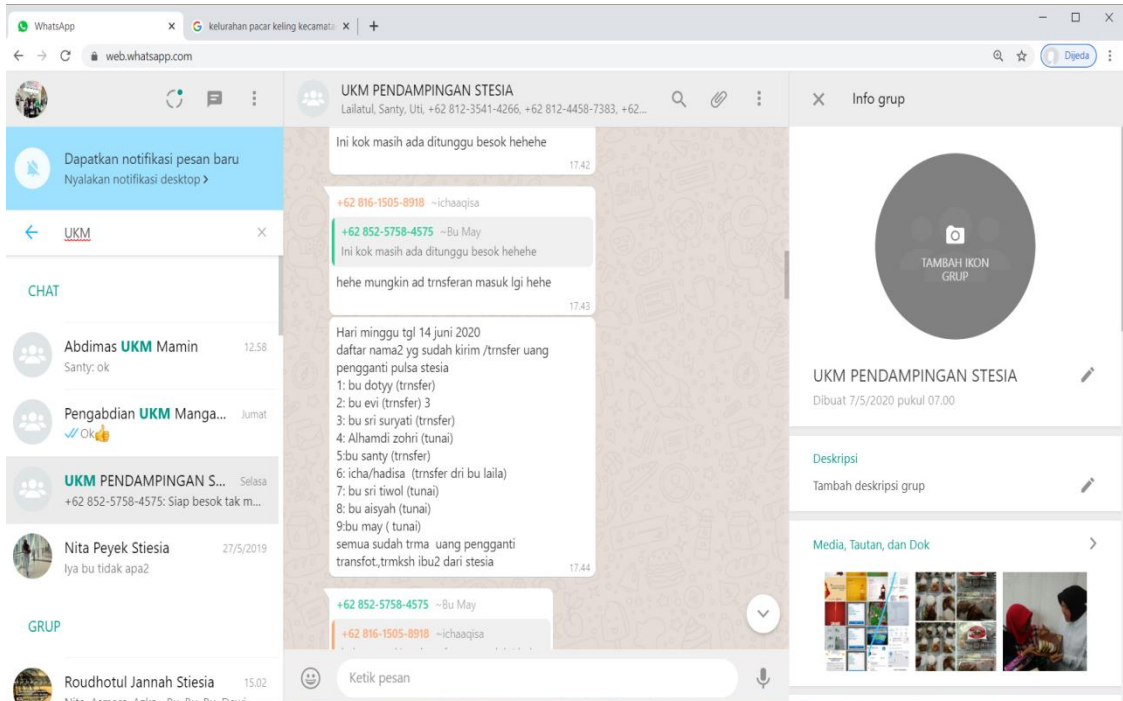
1. Surat Tugas

 SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA STIESIA				
DIPLOMA 3 (Terakreditasi) • Manajemen Perpajakan • Akuntansi	STRATA 1 (Terakreditasi) • Manajemen • Akuntansi	STRATA 2 (Terakreditasi) • Manajemen • Akuntansi	STRATA 3 (Terakreditasi) • Ilmu Manajemen	PENDIDIKAN PROFESI AKUNTANSI (Terakreditasi)
Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 5947505, 5947840, 5914650; Fax. (031) 5932218 Website: www.stiesiaedu.com E-mail: stiesia@sby.dnet.net.id				
SURAT TUGAS Nomor: A.260g/01.6b/III/2020 Tanggal 09 April 2020				
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya memberikan tugas kepada,				
Nama	: 1. Dra. Siti Rokhmi Fuadati, M.Si. 2. Dra. Lailatul Amanah, M.Si., Ak., CA. 3. Nur Handayani, S.E., M.Sio., Ak., CA. 4. Susanti, S.E., M.Si. 5. Nurul Khoiriyah 6. Reza Firmansyah 7. Tubagus Senopati 8. Kiki Arunawati 9. Nor Hasanah			
Alamat	: Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya			
Jabatan	: 1. s.d. 4. Dosen 5. s.d. 9. Mahasiswa			
Tujuan	: UMKM Magarsari Kec. Tambaksari, Surabaya			
Keperluan	: Narasumber pengabdian masyarakat			
Materi	: Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran <i>Online</i>			
Perlaksanaan				
Tanggal	: April s.d. Agustus 2020			
Biaya tugas	: LP2M			
Kendaraan	: Non dinas			
Catatan:	Selesai melaksanakan tugas mohon menyerahkan laporan kegiatan ke LP2M.			
Demikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.				
 Ketua STIESIA,  Dr. Nur Fadrijh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.				
Tembusan Yth:				
1. Ketua Perpendiknas				
2. Wakil Ketua I				
3. Kepala Bag. Keuangan				
4. Kepala LP2M				

2. Foto Kegiatan

1. Dokumen tahap I (Grup WA UMKM Manggarsari)

Screenshoot Grup



WhatsApp web.whatsapp.com

UKM PENDAMPINGAN STESIA
Lailatul, Santy, Uti, +62 812-3541-4266, +62 812-4458-7383, +62...

Info grup

- +62 813-5736-1569 Rencana Allah tidak adak yg tau -EVV
- +62 821-8438-2165 -Aldly Azzahra
- +62 851-0187-1963 Hey there! I am using Whats... -Roll Tiwul Djeng Sri
- +62 852-5758-4575 Aneka snack/camilan&minuman segaar... -Bu May
- +62 857-3071-2141 -santysbyvtr
- +62 898-4837-373 #Di Rumahaja... -Doty Damayanti

17:42

Ini kok masih ada ditunggu besok hehehe

+62 816-1505-8918 ~ichaaqisa

+62 852-5758-4575 ~Bu May

Ini kok masih ada ditunggu besok hehehe

hehe mungkin ad trnsferan masuk lgi hehe

17:43

Hari minggu tgl 14 juni 2020 daftar nama2 yg sudah kirim /trnsfer uang pengganti pulsa stesia

- 1: bu doty (trnsfer)
- 2: bu evi (trnsfer) 3
- 3: bu sri suryati (trnsfer)
- 4: Alhamdi zohri (tunai)
- 5: bu santy (trnsfer)
- 6: icha/hadisa (trnsfer dri bu laila)
- 7: bu sri tiwol (tunai)
- 8: bu aisyah (tunai)
- 9: bu may (tunai)

semua sudah trma uang pengganti transfot, trmksh ibu2 dari stesia

17:44

+62 852-5758-4575 ~Bu May

+62 816-1505-8918 ~ichaaqisa

Ketik pesan

WhatsApp web.whatsapp.com

UKM PENDAMPINGAN STESIA
Lailatul, Santy, Uti, +62 812-3541-4266, +62 812-4458-7383, +62 813-5736-1569, +62 816-1505-8918, +62 821-8438-2165, +...

12/6/2020

Lailatul

Assalaamualaikum, bagaimana kabar ibu2 semua?, semoga selalu sehat dalam lindungan Allah SWT. Ibu2 kalo kegiatan pendampingan kita lakukan hr sabtu besok, apakah ibu2 tidak sibuk?

10:19

Kami dr stesia mengupload materi, kemudian ada dialog melalui vidio call t...
gak lama2 mgkn 5-10 menit kmdn dilanjutkan tanya jawab lewat grup

10:20

+62 812-3541-4266 ~Aisyah 66

Walaikum salam
Alhamdulillah baik bu

10:20

+62 851-0187-1963 ~Roll Tiwul Djeng Sri

Walaikum salam...monggo saya mengikut saja mbam

10:21

Mbak

10:21

+62 816-1505-8918 ~ichaaqisa

walaikumsallam wr wb
ya siap ibu

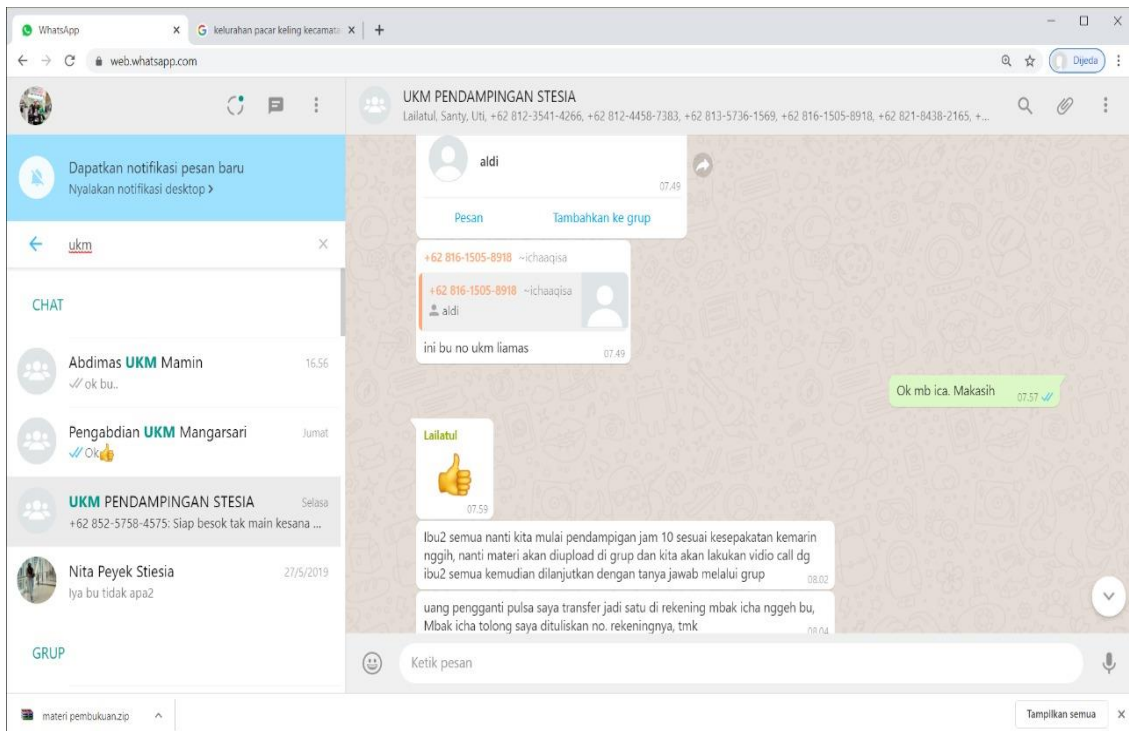
10:21

Lailatul

Ketik pesan

materi pembukuan.zip

Tampilkan semua



2. Dokumen Pembuatan E-Poster

Screenshoot E-Poster seluruh UMKM

a. UKM AQISA



b. UKM KANGEN

Bumbu Pecel Kangen Pecel
Enak - lezat
100% Menggunakan Bahan Premium
Tanpa Pengawet & Msg

Terdapat Varian:
- Pedas
- Tidak pedas

Bumbu Pecel Kangen
Produksi Agus Dwi P

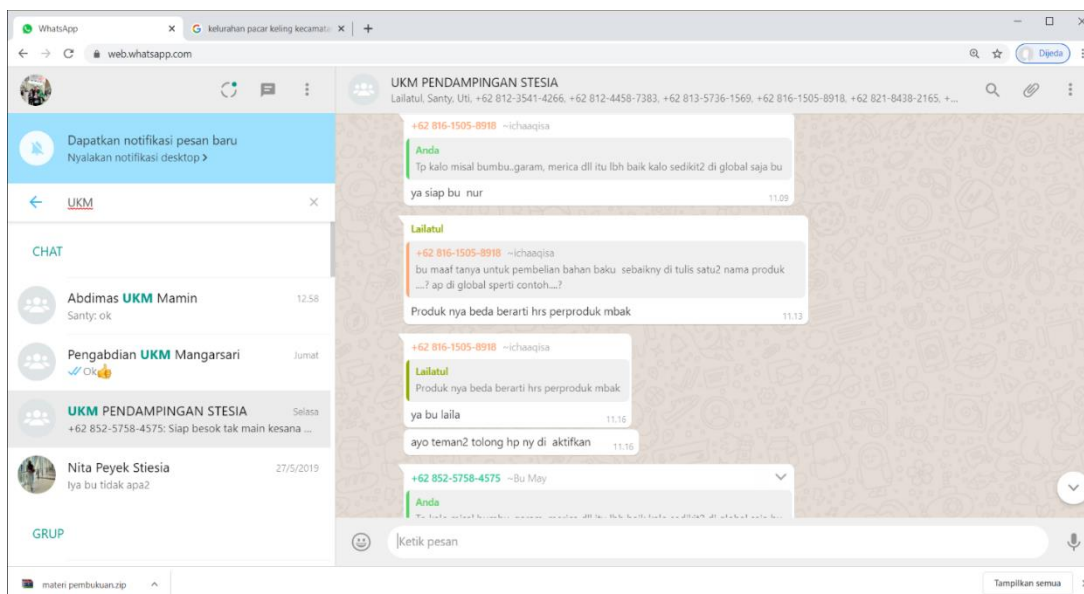
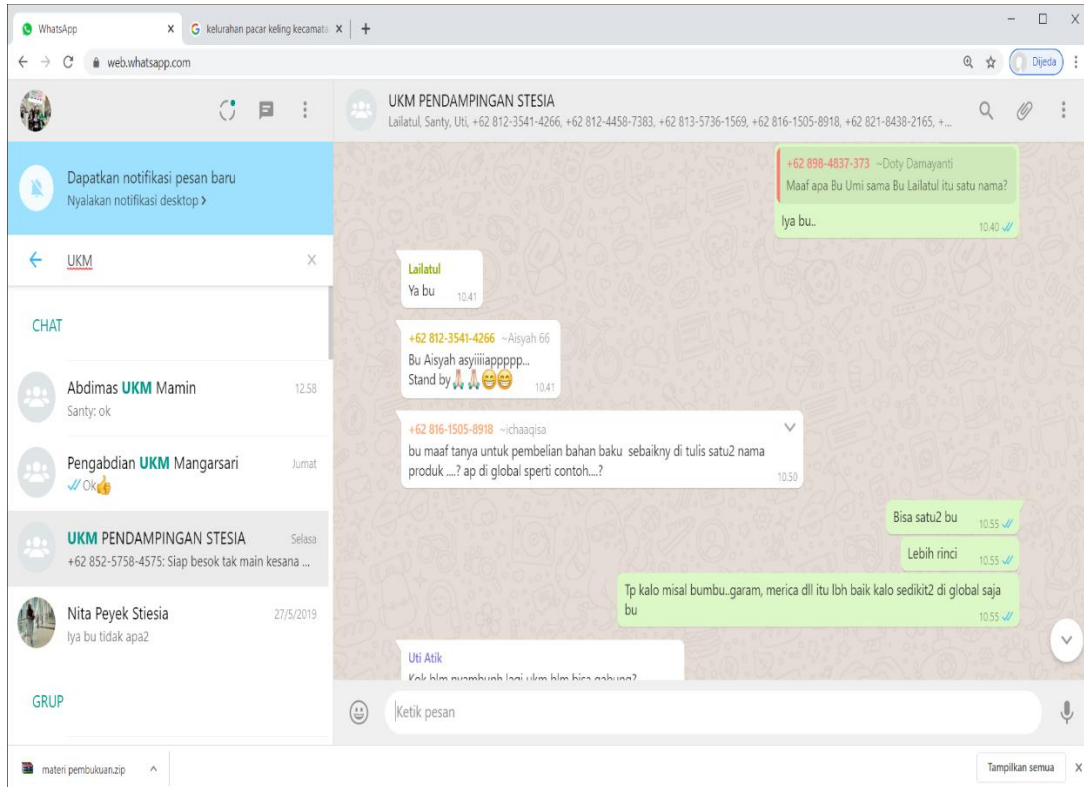
ORDER HERE
08984837373

BAHAN
KACANG OVEN, LOMBOK,
GULA MERAH, GULA PUTIH,
GARAM, KENCUR, BAWANG

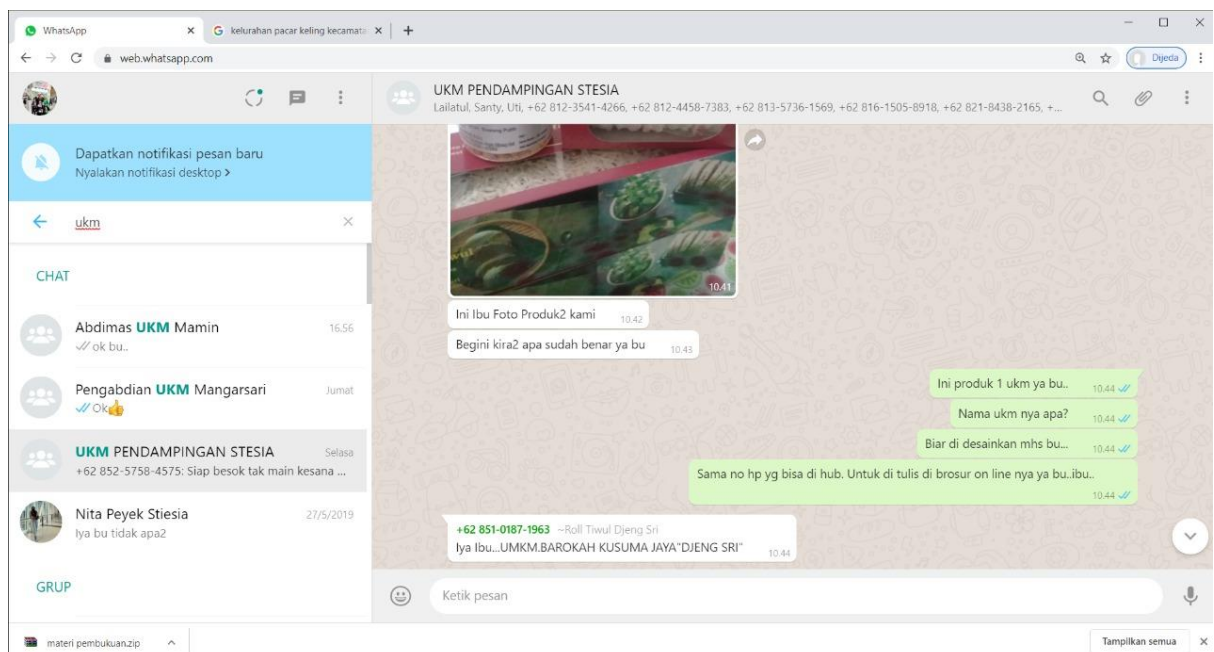
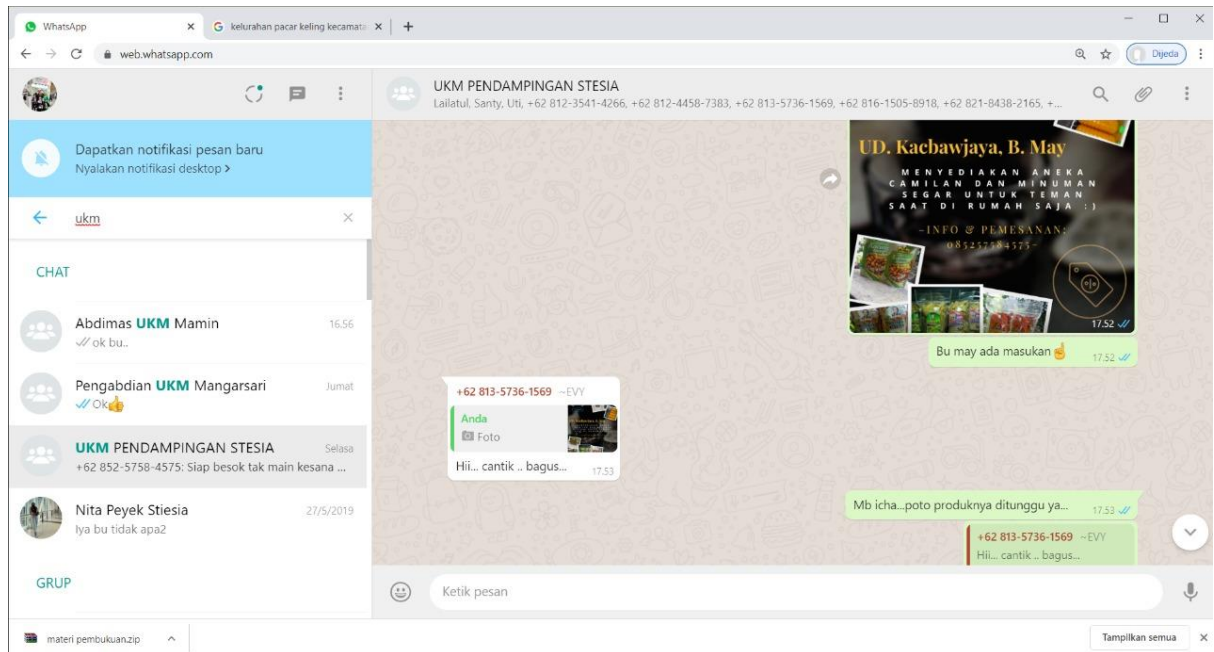
3. Dokumen Penjelasan Materi Lewat Vidio Call Screenshoot Vidio call semua dosen dan Mhs



4. Dokumen Tanya Jawan (Diskusi) Melalui Grup WA Screenshoot obrolan di grup WA –Pembukuan Sederhana





Screenshoot obrolan di grup WA –Pemasaran Online



3. Daftar Hadir Kegiatan

**DAFTAR HADIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UKM MANGGARSARI TAMBAKSARI SURABAYA
HARI/TGL: SABTU/13 JUNI 2020**

NO	NAMA UKM	FOTO
1	Bu Hadisa, UKM AQISA	
2	Dotty Damayanti UKM Kangen	

4. Materi Kegiatan

Screenshoot Materi Pembukuan

The screenshot shows a mobile application interface. At the top, there is a red header bar with the text "Edit" on the left, the "MPS" logo in the center, and icons for a wallet, a box with the number "49", and a close button on the right. The status bar at the very top shows the time "10:30", signal strength, and battery level "57".

The main content area features a large blue box with the title "PEMBUKUAN TRANSAKSI KEUANGAN" in bold black text. Below this, it reads "Tim Pengabdian kepada Masyarakat LP2M STIESIA Surabaya" and includes a small globe icon.

PEMBUKUAN

Hakikat dari PEMBUKUAN adalah **MENCATAT**.

Yang dibukukan (dicatat) adalah transaksi atau kejadian keuangan

Transaksi keuangan yang sangat penting untuk dicatat adalah:

- Penerimaan uang
- Pengeluaran uang

Administrasi Keuangan Usaha

MENGAPA PERLU PENCATATAN?

Agar penerimaan dan pengeluaran uang dapat diawasi dan dikendalikan.

Agar dapat menghitung laba (untung) usaha

At the bottom of the screen, there is a navigation bar with four icons and labels: "Alat" (grid icon), "Tampilan Mobile" (list icon), "Putar" (play icon), and "Bagi" (share icon). Below this is the standard Android navigation bar with back, home, and recent apps buttons.

MENGAPA PERLU PENCATATAN?

Agar penerimaan dan pengeluaran uang dapat diawasi dan dikendalikan.

Agar dapat menghitung laba (rugi) usaha dengan benar.

Agar dapat menilai apakah laba (rugi) yang diperoleh dari usaha: "wajar" atau "tidak wajar" (rasional atau tidak rasional)

Agar dapat diketahui kemajuan usaha dari waktu ke waktu.

APAKAH PENCATATAN ITU SULIT?

Mencatat transaksi keuangan usaha itu tidak sulit, karena:

Mencatat adalah seni --- disesuaikan dengan kreasi dan kecakapan orang yang mencatat.

Mencatat bersifat naluriah --- kebutuhan manusia untuk mengingat, karena manusia mudah lupa.

BAGAIMANA BENTUK CATATAN YANG BAIK?

Tidak ada bentuk catatan yang baku (standar), karena bentuk catatan dapat berbeda-beda.

Semua bentuk catatan adalah baik, dan yang penting:

dapat merekam data/informasi yang diperlukan.

dapat dipahami dan diterapkan oleh orang yang mencatat.

BAGAIMANA BENTUK CATATAN YANG BAIK?

Tidak ada bentuk catatan yang baku (standar), karena bentuk catatan dapat berbeda-beda.

Semua bentuk catatan adalah baik, dan yang penting:

dapat merekam data/informasi yang diperlukan.

dapat dipahami dan diterapkan oleh orang yang mencatat.

Administrasi Keuangan Usaha

3

Contoh Bentuk Buku Catatan Keuangan

Usaha "Rejeki Lancar" Surabaya
BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo

Administrasi Keuangan Usaha

4

Contoh Transaksi Keuangan Usaha

Transaksi keuangan Usaha "Moga Berkah" pada bulan Mei 2020 adalah sebagai berikut:

- 1 Mei 2020 : Saldo uang kas untuk usaha Rp40.000.000.
- 2 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp3.000.000
- 4 Mei 2020 : Membeli peralatan produksi Rp2.500.000
- 7 Mei 2020 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp4.500.000.
- 15 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000



Contoh Transaksi Keuangan Usaha

Transaksi keuangan Usaha "Moga Berkah" pada bulan Mei 2020 adalah sebagai berikut:

- 1 Mei 2020 : Saldo uang kas untuk usaha Rp40.000.000.
- 2 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp3.000.000
- 4 Mei 2020 : Membeli peralatan produksi Rp2.500.000
- 7 Mei 2020 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp4.500.000.
- 15 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000
- 17 Mei 2020 : Bayar biaya listrik Rp250.000

Administrasi Keuangan Usaha

7

- 20 Mei 2020 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp4.750.000.
- 25 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000
- 29 Mei 2020 : Membayar gaji karyawan Rp2.000.000
- 30 Mei 2020 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp5.500.000.
- 31 Mei 2020 : Menerima pinjaman dari Bank Rp10.000.000
- 31 Mei 2020 : Membayar biaya pengiriman Barang Rp200.000

Catatlah Transaksi tersebut dalam buku Kas

Administrasi Keuangan Usaha

8

Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1 Mei	Saldo		
2 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
4 Mei	Beli peralatan	
7 Mei	Pendapatan dari penjualan
15 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
17 Mei	Bayar biaya listrik	
20 Mei	Pendapatan dari penjualan
25 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
29 Mei	Bayar gaji karyawan	

Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1 Mei	Saldo			
2 Mei	Beli bahan baku dan pembantu			
4 Mei	Beli peralatan			
7 Mei	Pendapatan dari penjualan			
15 Mei	Beli bahan baku dan pembantu			
17 Mei	Bayar biaya listrik			
20 Mei	Pendapatan dari penjualan			
25 Mei	Beli bahan baku dan pembantu			
29 Mei	Bayar gaji karyawan			
30 Mei	Pendapatan dari penjualan			
31 Mei	Menerima pinjaman dari Bank			
	JUMLAH			

Administrasi Keuangan Usaha

9

Perhitungan Laba (Rugi) Usaha

Perhitungan laba (rugi) usaha dapat dibuat berdasarkan Buku Penerimaan dan Pengeluaran Kas yang telah dibuat. Laba (Rugi) dihitung dari selisih antara Pendapatan dan Biaya

Administrasi Keuangan Usaha

10

Hal yang perlu diperhatikan dalam menghitung Laba (Rugi):

Penerimaan kas yang bukan pendapatan tidak boleh dilaporkan sebagai pendapatan

Pengeluaran kas yang bukan biaya tidak boleh dilaporkan sebagai biaya.

SUSUNLAH LAPORAN LABA-RUGI

Hal yang perlu diperhatikan dalam menghitung Laba (Rugi):

Penerimaan kas yang bukan pendapatan tidak boleh dilaporkan sebagai pendapatan

Pengeluaran kas yang bukan biaya tidak boleh dilaporkan sebagai biaya.

SUSUNLAH LAPORAN LABA-RUGI USAHA "MOGA BERKAH" PADA BULAN MEI 2020

Administrasi Keuangan Usaha

21

Menghitung Harga Pokok Produksi

• Harga Pokok Produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membuat suatu produk yang terdiri dari bahan baku, upah tenaga kerja Langsung, maupun Biaya overhead pabrik

• Penghitungan HPP:

Biaya Bahan baku
Upah Tenaga kerja
Biaya Overhead +
HPP

Administrasi Keuangan Usaha

22

Perhitungan Laba-Rugi Usaha

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
PERHITUNGAN LABA-RUGI
Bulan Mei 2020

Pendapatan dari penjualan
Biaya-biaya:	
Bahan baku dan bahan pembantu
Biaya listrik
Gaji karyawan
Jumlah biaya
Laba (Rugi) Usaha

Administrasi Keuangan Usaha

23



29/05/2020	Membayar gaji karyawan		Rp 2.000.000	Rp 35.000.000
30/05/2020	Menerima Pendapatan dari penjualan	Rp 5.500.000		Rp 40.500.000
31/05/2020	Menerima Pinjaman dari Bank	Rp 10.000.000		Rp 50.500.000
31/05/2020	Membayar biaya pengiriman barang		Rp 200.000	Rp 50.300.000
		Rp 23.250.000	Rp 12.950.000	Rp 50.300.000

Administrasi Keuangan Usaha

14

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
Penghitungan Harga Pokok produksi
Untuk Periode 1 s.d 31 Mei 2020

Biaya Bahan baku

Pembelian Bahan Baku dan Bahan Pembantu	Rp 8.000.000		
Persediaan Bahan baku dan Penolong	Rp 500.000	-	
			Rp 7.500.000
Biaya Tenaga Kerja			Rp 2.000.000
Biaya Overhead (Biaya Listrik)			Rp 200.000
Harga Pokok Produksi			<u>Rp 9.700.000</u>

Catatan:

di akhir bulan diketahui sisa bahan baku Rp500.000

Administrasi Keuangan Usaha

15

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
Laporan Laba-Rugi
Untuk Periode 1 s/d 31 Mei 2020

Pendapatan hasil penjualan	Rp 14.750.000
Biaya-Biaya:	
Harga Pokok Produksi	<u>Rp 9.700.000</u>
Laba Kotor	Rp 5.050.000
Biaya Operasi (Biaya pengiriman barang)	<u>Rp 200.000</u>
Laba Usaha	<u>Rp 4.850.000</u>

Administrasi Keuangan Usaha

16

SELESAI

▲ Atas

✖ Tutup

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
Buku Penerimaan dan Pengeluaran Kas
Bulan Mei 2020

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
01/05/2020	Saldo			Rp 40.000.000
02/05/2020	Membeli bahan baku dan bahan pembantu		Rp 3.000.000	Rp 37.000.000
04/05/2020	Membeli peralatan produksi		Rp 2.500.000	Rp 34.500.000
07/05/2020	Menerima Pendapatan dari penjualan	Rp 3.000.000		Rp 37.500.000
15/05/2020	Membeli bahan baku dan bahan pembantu		Rp 2.500.000	Rp 35.000.000
17/05/2020	Bayar biaya listrik		Rp 250.000	Rp 34.750.000
20/05/2020	Menerima Pendapatan dari penjualan	Rp 4.750.000		Rp 39.500.000
25/05/2020	Membeli bahan baku dan bahan pembantu		Rp 2.500.000	Rp 37.000.000
29/05/2020	Membayar gaji karyawan		Rp 2.000.000	Rp 35.000.000
30/05/2020	Menerima Pendapatan dari penjualan	Rp 5.500.000		Rp 40.500.000
31/05/2020	Menerima Pinjaman dari Bank	Rp 10.000.000		Rp 50.500.000
31/05/2020	Membayar biaya pengiriman barang		Rp 200.000	Rp 50.300.000
		Rp 23.250.000	Rp 12.950.000	Rp 50.300.000

Administrasi Keuangan Usaha

14

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
Penghitungan Harga Pokok produksi
Untuk Periode 1 s.d 31 Mei 2020

Biaya Bahan baku			
Pembelian Bahan Baku dan Bahan Pembantu	Rp 8.000.000		
Persediaan Bahan baku dan Penolong	Rp 500.000	-	
		Rp	7.500.000
Biaya Tenaga Kerja		Rp	2.000.000
Biaya Overhead (Biaya Listrik)		Rp	200.000
Harga Pokok Produksi		Rp	9.700.000

Catatan:

di akhir bulan diketahui sisa bahan baku Rp500.000

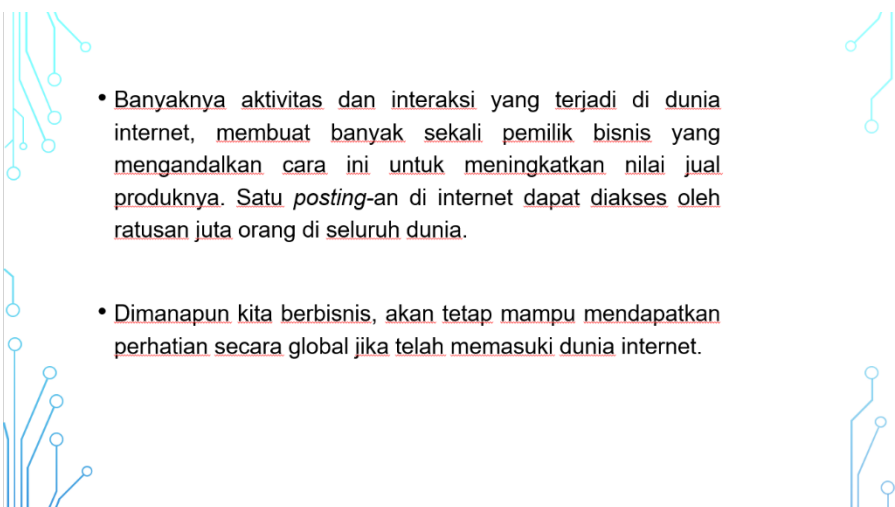
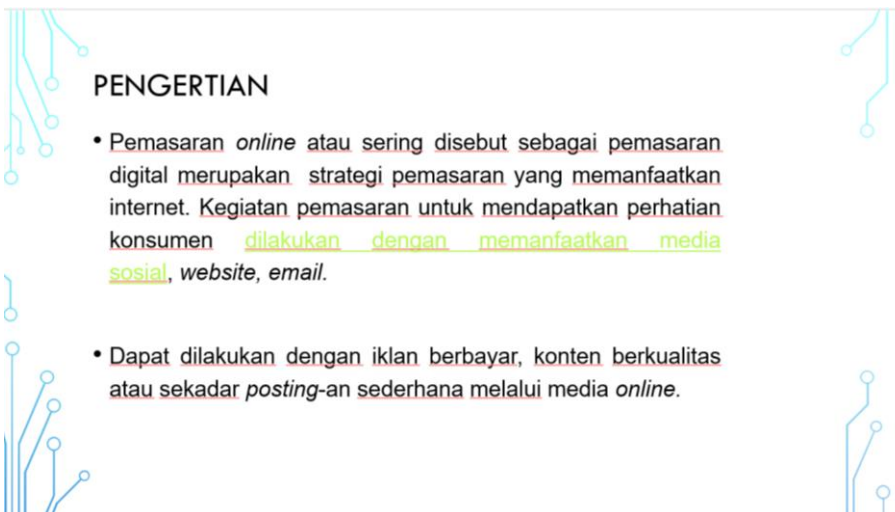
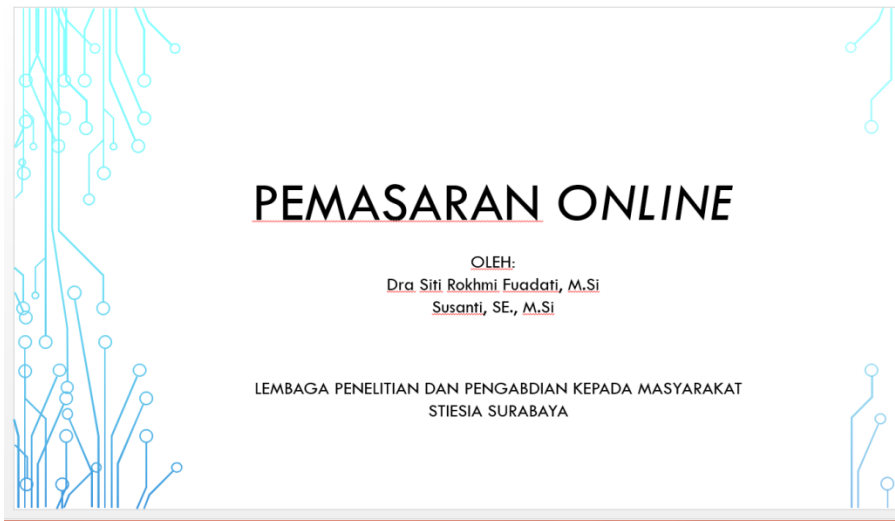
Administrasi Keuangan Usaha

15

Usaha "Moga Berkah" Surabaya
Laporan Laba-Rugi
Untuk Periode 1 s/d 31 Mei 2020

Pendapatan hasil penjualan	Rp 14.750.000
Biaya-Biaya:	
Harga Pokok Produksi	Rp 9.700.000
Laba Kotor	Rp 5.050.000
Biaya Operasi (Biaya pengiriman barang)	Rp 200.000
Laba Usaha	Rp 4.850.000

4.Screenshoot Materi Pemasaran Online



JENIS PEMASARAN ONLINE

- Saluran pemasaran online yang paling mudah dilakukan adalah melalui media social
- Misal: facebook, twitter, instagram

KEUNTUNGAN PEMASARAN ONLINE

1. Pemasaran Online memberi akses yang luas bagi para pelanggan
2. Internet merupakan media yang mampu melintas batas-batas geografi
3. Pemasaran Online memungkinkan bisnis anda akan tersedia 24 jam x 7 hari
4. Biaya lebih efisien
5. Menghemat banyak waktu dan usaha.
6. Cepat menentukan target

KEKURANGAN PEMASARAN ONLINE

1. Ketergantungan pada teknologi
2. Isu keamanan dan privasi
3. Akses teknologi yang belum merata
4. Transparansi harga, sehingga berakibat meningkatnya kompetisi harga
5. Kompetisi global

PERBANDINGAN PEMASARAN ONLINE DENGAN PEMASARAN OFFLINE

No	Keterangan	Online	Offline
1	Media	Internet	Brosur, papan iklan
2	Waktu	7 x 24 jam	Terbatas
3	Biaya	Lebih efisien	Tidak efisien
4	Pekerja	Sedikit pekerja	Banyak Pekerja
5	Keuntungan	Lebih efisien	Kurang efisien

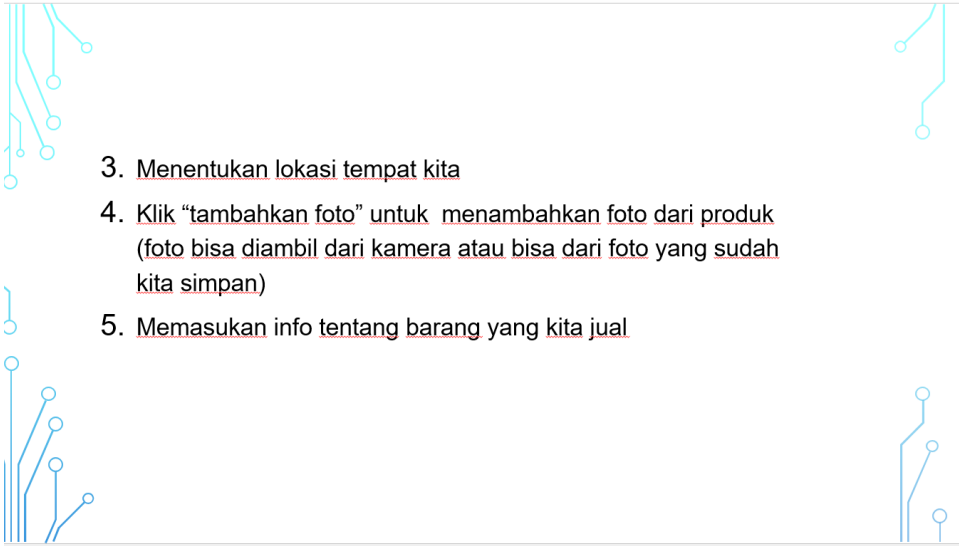
PEMASARAN MELALUI MEDIA FACEBOOK

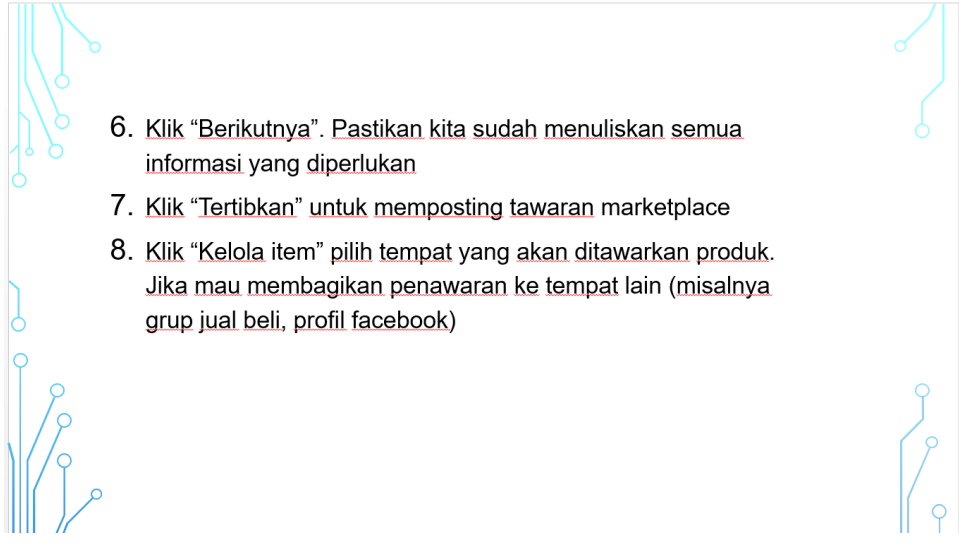
Ada dua macam:

1. Upload produk yang hanya bisa dilihat oleh teman yg ada di facebook
2. Upload produk yang bisa dilihat oleh semua orang (marketplace)

LANGKAH-LANGKAH MENJUAL BARANG MELALUI MARKETPLACE

1. Buka aplikasi facebook, klik marketplace
Marketplace ada dibagian layar depan beranda.
Jika tidak ada, pilih menu, kemudian klik marketplace
2. Klik "Jual" dibagian atas, pilih kategori barang
 - barang apa yang dijual,
 - berapa harganya

- 
3. Menentukan lokasi tempat kita
 4. Klik “tambahkan foto” untuk menambahkan foto dari produk (foto bisa diambil dari kamera atau bisa dari foto yang sudah kita simpan)
 5. Memasukan info tentang barang yang kita jual

- 
6. Klik “Berikutnya”. Pastikan kita sudah menuliskan semua informasi yang diperlukan
 7. Klik “Tertibkan” untuk memposting tawaran marketplace
 8. Klik “Kelola item” pilih tempat yang akan ditawarkan produk. Jika mau membagikan penawaran ke tempat lain (misalnya grup jual beli, profil facebook)



LANGKAH-LANGKAH MENJUAL BARANG MELALUI INSTAGRAM

1. Buka aplikasi Instagram, klik icon (+)
2. Pilih produk foto yang akan diupload
3. Tambahkan spesifikasi produk untuk memudahkan pembeli dalam memahami produk yang akan dijual
4. Tambahkan lokasi
5. Untuk membagikan ke aplikasi lain (misalnya facebook, twitter, dll), klik aplikasi yang akan digunakan untuk membagikan penawaran produknya



STRATEGI PEMASARAN DAN CARA PROMOSI PRODUK LEWAT FACEBOOK

1. Aktif dalam facebook,

Secara konsisten memposting konten baru ke halaman Facebook perusahaan Anda seperti foto dan video

2. Jangkau Pelanggan Terbaik dengan Iklan Facebook

Menyediakan konten gratis adalah bagian penting dari setiap strategi pemasaran Facebook. Menggunakan iklan berbayar akan memungkinkan untuk cepat menjangkau pelanggan terbaik Anda.

3. Libatkan Penonton Anda

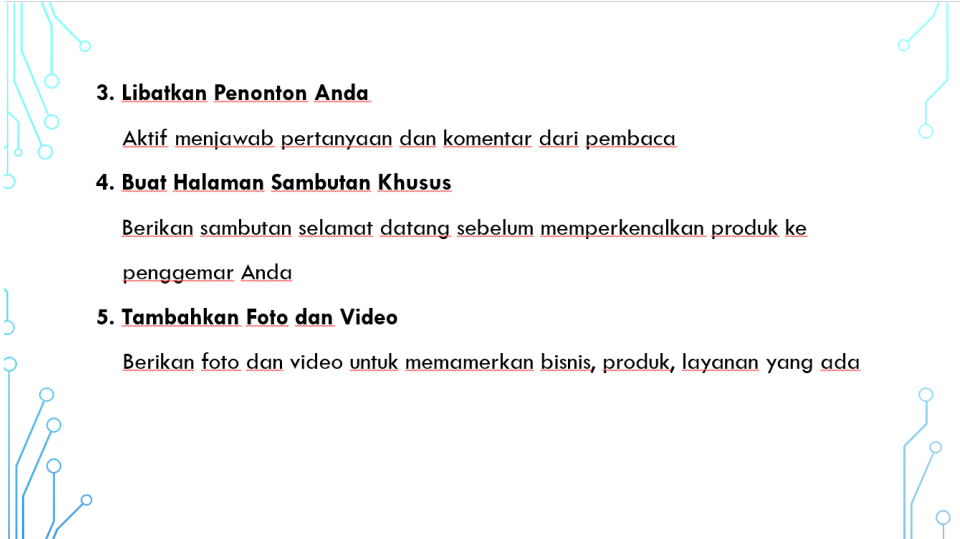
Aktif menjawab pertanyaan dan komentar dari pembaca

4. Buat Halaman Sambutan Khusus

Berikan sambutan selamat datang sebelum memperkenalkan produk ke penggemar Anda

5. Tambahkan Foto dan Video

Berikan foto dan video untuk memamerkan bisnis, produk, layanan yang ada



5. **Sertifikat Kegiatan**

