

Laporan Pelaksanaan



UBAYA
UNIVERSITAS SURABAYA

Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana bagi Usaha Mikro di Wilayah Surabaya

Oleh:

Yenny Sugiarti, M.Ak., QIA (NPK: 202003)
Dianne Frisko K., S.E., M.Ak., Ph.D. (NPK: 206009)
Fidelis Arastyo Andono, S.E., Ak., M.M., Ph.D. (NPK: 205009)
Dr. Dedhy Sulistiawan, S.E., M.Sc., Ak., CA. (NPK: 202004)
Dr. Yie Ke Feliana, S.E., M.Com., Ak.,
CPA., CFP., CA. (NPK: 197007)
Muhammad Wisnu Girindratama, S.A., M.A. (NPK: 221002)
Hanny Purnomo, S.Ak., M.A. (NPK:221063)
Dr. Felizia Arni Rudiawarni, S.E., M.Ak. (NPK: 204039)
Maria Eugenia Hastuti, S.E., MDM. (NPK: 202045)
Hari Hananto, S.E., M.Ak. . (NPK:196013)
Dr. Riesanti Edie Wijaya, S.E., M.Si., Ak. (NPK: 200026)
Dr. Rizky Eriandani, S.E., M.Ak. (NPK: 209174)
Jovita Mannuela Gunawan (Nrp: 130320136)
Jeanice Cecilia Setiawan (Nrp: 130320208)
Jessica Clara Alverina (Nrp: 130320030)
Lidya Prillia Putri (Nrp: 130320034)

Universitas Surabaya

2022

LEMBAR PENGESAHAN

- Judul : Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi untuk UKM di Surabaya
- Nama Mitra : 1. UKM AMAOPI – produk kerajinan tangan (kalung, gelang, bros, dll)
2. UKM INPUT CAKE – produk kue basah, kue kering
3. TEGAR MANDIRI – produk tempe, saridele
4. ENAK RKT – produk: juice buah, frozen food
5. UKM bu NOVI -produk bumbu pecel
6. UKM DONUTS BAKERY – produk kue
7. PSP Onderdil Motor – sparepart sepeda motor
8. Lia Kebab – produk makanan kebab
9. UKM Dimtrifarah – produk kue
- Tim Pelaksana : 1. Yenny Sugiarti, M.Ak., QIA (NPK: 202003) -Ketua Pelaksana
2. Dr. Dedhy Sulistiawan, S.E., M.Sc., Ak., CA. (NPK: 202004) -Anggota
3. Dianne Frisko K., S.E., M.Ak., Ph.D. (NPK: 206009) –Anggota
4. Fidelis Arastyo Andono, S.E., Ak., M.M., Ph.D. (NPK: 205009) --
Anggota
5. Dr. Yie Ke Feliana, S.E., M.Com., Ak., CPA., CFP., CA. (NPK: 197007)
- Anggota
6. Hari Hananto, S.E., M.Ak. . (NPK:196013) -Anggota
7. Maria Eugenia Hastuti, S.E., MDM. (NPK: 202045) - Anggota
8. Dr. Felizia Arni Rudiawarni, S.E., M.Ak. (NPK: 204039) - Anggota
9. Dr. Riesanti Edie Wijaya, S.E., M.Si., Ak. (NPK: 200026) - Anggota
10. Dr. Rizky Eriandani, S.E., M.Ak. (NPK: 209174) - Anggota
11. Muhammad Wisnu Girindratama, S.A., M.A. (NPK: 221002) -Anggota
12. Hanny Purnomo, S.Ak., M.A. (NPK:221063) -Anggota
13. Jovita Mannuela Gunawan (Nrp: 130320136) -Anggota
14. Jeanice Cecilia Setiawan (Nrp: 130320208) -Anggota
15. Jessica Clara Alverina (Nrp: 130320030) -Anggota
16. Lidya Prillia Putri (Nrp: 130320034) -Anggota
- Lokasi Kegiatan : Universitas Surabaya, Jl Raya Kalirungkut Surabaya 60294
- Luaran yang Diharapkan : 1. Peningkatan pemahaman tentang siklus pendapatan dan pengeluaran
2. Peningkatan pemahaman tentang digital marketing
3. Peningkatan pemahaman tentang pengelolaan keuangan sederhana
- Jangka waktu pelaksanaan : 2 hari
- Biaya Total : Rp9.100.000,-
-Ubaya : Rp9.100.000,-
-Sumber lain : -

Menyetujui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika



Dr. Fattu Anom Mahadwartha, S.E., M.M., CSA.
NPK: 206025

Surabaya, 14 Februari 2022
Ketua Tim Pengusul

Yenny Sugiarti, M.Ak., QIA
NPK: 202003

Mengetahui,
Ketua LPPM



Prof. Suyanto, S.E., M.Ec.Dev., Ph.D.
NPK: 199017

RINGKASAN

Sembilan UMKM di wilayah Rungkut dan sekitarnya memiliki masalah umum yang sama, diantaranya proses produksi yang masih belum terstandarisasi, terbatasnya sarana pemasaran dan pemahaman tentang manajemen bisnis dan pengelolaan keuangan membuatnya kalah bersaing dengan pabrikan. Padahal banyak produk yang memiliki produk yang unggul. Hal tersebut karena keterbatasan modal, peralatan dan kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan keuangan. Untuk mengatasi masalah keterbatasan pemahaman terkait pengelolaan keuangan dan media pemasaran modern maka diadakan pelatihan sistem informasi akuntansi sederhana. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk: 1) meningkatkan pemahaman pelaku UKM tentang siklus pendapatan dan pengeluaran; 2) memahami alternatif pemasaran modern menggunakan media social dan platform online; dan 3) meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan sederhana. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa ada peningkatan pemahaman terhadap ketiga hal tersebut. Pelaku UKM mulai memahami pentingnya pengendalian internal dalam siklus bisnisnya, mengetahui berbagai media pemasaran online yang dapat digunakan, memahami konsep *business entity*, serta pentingnya pencatatan transaksi keuangan.

PRAKATA

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada kecamatan Rungkut yang telah menjembatani tim pelaksana dengan UKM di wilayahnya. Tim juga berterima kasih kepada Universitas Surabaya yang telah menyediakan fasilitas sehingga pelatihan “Sistem Informasi Akuntansi untuk UKM di Surabaya” dapat berjalan dengan baik. Tim berharap pelatihan yang telah dilakukan bermanfaat bagi UKM untuk menjalankan bisnisnya sehingga UKM dapat lebih berkembang di masa datang. Tim sangat berharap kegiatan serupa dapat secara kontinyu dilakukan sehingga kemanfaatannya dapat lebih dirasakan oleh banyak UKM. Peserta pelatihan ini masih terbatas jumlahnya, dan hanya dari wilayah Rungkut dan sekitarnya, sehingga di masa datang diharapkan dapat diperluas jangkauan wilayahnya sehingga peserta yang terlibat lebih banyak. Materi pelatihan juga dapat diperkaya dengan topik-topik akuntansi lainnya yang relevan digunakan untuk UKM. Waktu pelatihan ini sangat singkat sehingga diharapkan nanti dapat dilanjutkan dengan pendampingan yang lebih intensif pada UKM yang benar-benar memerlukan sehingga hasilnya optimal.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
RINGKASAN	
PRAKATA	
DAFTAR ISI	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR	
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
BAB 2. TARGET DAN LUARAN.....	2
BAB 3. METODE PELAKSANAAN.....	4
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	6
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	9
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Flyer Pelatihan.....	5
Gambar 2. Dokumentasi foto materi siklus pendapatan.....	6
Gambar 3. Dokumentasi foto materi digital marketing.....	6
Gambar 4. Dokumentasi foto materi siklus pengeluaran.....	7
Gambar 5. Dokumentasi foto materi pengelolaan keuangan sederhana.....	7

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Permasalahan, Solusi dan Target.....	2
Tabel 2. Susunan Acara Pelatihan	4

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Tugas

Lampiran 2. Modul Siklus Pendapatan

Lampiran 3. Modul Digital Marketing

Lampiran 4. Modul Siklus Pengeluaran

Lampiran 5. Modul Pengelolaan Keuangan Sederhana

Lampiran 6. Foto Kegiatan

Lampiran 7. Kuisisioner Kepuasan Mitra

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu kelemahan dari Jurusan Akuntansi Ubaya (JAU) adalah kuantitas dan kualitas penelitian serta pengabdian kepada masyarakat. Untuk meningkatkan pemeringkatan universitas atau program studi, JAU perlu memperhatikan indikator penilaian yang digunakan, dalam hal ini adalah penelitian/pengabdian pada masyarakat. Oleh sebab itu, salah satu aktivitas yang dirancang dalam Sasaran dan Pokok-pokok Program (SPP) JAU periode 2021/2022 adalah pelatihan dan pendampingan untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).

UMKM rata-rata memiliki permasalahan yang sama. Proses produksi yang masih belum terstandarisasi, terbatasnya sarana pemasaran dan pemahaman tentang manajemen bisnis dan pengelolaan keuangan membuatnya kalah bersaing dengan pabrikan. Padahal banyak produk UMKM yang justru menjadi ciri khas suatu daerah. Hal ini disebabkan karna keterbatasan modal, peralatan dan kurangnya pemahaman mengenai hal tersebut.

Salah satu sasaran pelatihan dan pendampingan JAU adalah UMKM di sekitar Ubaya. Oleh sebab itu, JAU berusaha untuk kerjasama dengan Kecamatan Rungkut untuk melaksanakan program tersebut. UMKM di lingkungan Kecamatan Rungkut, belum memiliki pemahaman yang memadai tentang sistem informasi akuntansi (SIA), padahal hal tersebut sangat penting untuk memberikan informasi bagi UM KM terkait perencanaan dan kinerja yang telah dicapainya. SIA juga dapat mendukung UMKM dalam memperkuat strategi bisnis yang akan dilaksanakan.

1.2 Permasalahan Mitra

Ada 9 UMKM di lingkungan kecamatan Rungkut yang akan diberikan pelatihan diantaranya:

1. UKM AMAOPI – produk kerajinan tangan (kalung, gelang, bros, dll)
2. UKM INPUT CAKE – produk kue basah, kue kering
3. TEGAR MANDIRI – produk tempe, saridele
4. ENAK RKT – produk: juice buah, frozen food
5. UKM bu NOVI -produk bumbu pecel
6. UKM DONUTS BAKERY – produk kue
7. PSP Onderdil Motor – sparepart sepeda motor
8. Lia Kebab – produk makanan kebab
9. UKM Dimtrifarah – produk kue

Permasalahan umum yang terjadi di ke 9 UMKM tersebut adalah:

1. Belum memahami *revenue cycle* dan *expenditure cycle* sehingga belum dapat mengimpelentasikannya dalam kegiatan operasionalnya
2. Belum melaksanakan pembukuan dan perhitungan laba rugi, sehingga belum dapat menggunakannya sebagai alat bantu untuk pengambilan keputusan
3. Belum memahami pemasaran digital sehingga masih mengandalkan pemasaran tradisional dan belum maksimal menggunakan pemasaran digital sehingga penjualan di masa pandemic belum optimal
4. Masih melakukan pengelolaan keuangan secara tradisional yang belum memisahkan antara keuangan pribadi dan perusahaan

BAB II TARGET & LUARAN

Berikut adalah solusi dan target yang diharapkan dapat tercapai dalam pelatihan ini

Tabel 1. Permasalahan, Solusi dan Target

No	Permasalahan	Solusi	Target
1	Belum memahami <i>revenue cycle</i> dan <i>expenditure cycle</i> sehingga belum dapat mengimpelentasikannya dalam kegiatan operasionalnya	1. Pengenalan <i>revenue cycle</i> dan <i>expenditure cycle</i> , yang didalamnya juga memuat materi digital marketing yang merupakan bagian dari <i>revenue cycle</i>	1. UMKM mampu memahami konsep <i>revenue cycle</i> dan <i>expenditure cycle</i>
2	Belum memahami pemasaran digital sehingga masih mengandalkan pemasaran tradisional dan belum maksimal menggunakan pemasaran digital sehingga penjualan di masa pandemic belum optimal	2. Evaluasi dan desain, dan <i>revenue cycle</i> termasuk sarana pemasaran yang selama ini digunakan dan <i>expenditure cycle</i> yang yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing UMKM	2. UMKM mampu mengidentifikasi dokumen2 sederhana yang diperlukan, cara mencatat dan menyimpan, serta merekap laporan untuk informasi yang diperlukan 3. UMKM mengenal berbagai alternatif pemasaran digital dan merumuskan media pemasaran digital yang akan digunakan termasuk identifikasi tipe customer, wilayah, produk, media penjualan 4. UMKM dapat mengimplementasikan konsep <i>revenue cycle</i> dan <i>expenditure cycle</i> pada bisnisnya
3	Belum melaksanakan pembukuan dan perhitungan laba rugi, sehingga belum dapat menggunakannya sebagai alat bantu untuk pengambilan keputusan	Pengenalan pengelolaan keuangan yang didalamnya juga termasuk, proses perhitungan beban pokok penjualan, harga jual, dan penggunaan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan.	UMKM memahami bagaimana pengelolaan keuangan sederhana, diantaranya: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Business entity concept ✓ Beban pokok penjualan ✓ Perhitungan laba/rugi
4	Masih melakukan pengelolaan keuangan secara tradisional yang belum memisahkan antara keuangan pribadi dan perusahaan		

Luaran dari pelatihan ini adalah:

- a. Peningkatan pemahaman konsep revenue cycle dan expenditure cycle
 - Para peserta memahami dokumentasi sederhana untuk administrasi penjualan serta dokumentasi untuk pengeluarannya sehari-hari seperti pembayaran gaji, pembelian bahan baku dan pengeluaran lainnya.
 - Peserta dapat merancang dan menggunakan dokumen sederhana tersebut untuk transaksi hariannya.
 - Peserta dapat mengaplikasikan pengendalian internal sederhana untuk kegiatan pembelian dan penjualannya seperti pentingnya ada tanda terima transaksi dengan pembeli dan penyimpanan aset yang aman.
- b. Peningkatan kemampuan terkait alternatif pemasaran digital.
 - Para peserta mampu merumuskan target pasar, tipe pelanggan dan wilayah pemasarannya
 - Para peserta mampu mengidentifikasi keunggulan produk masing-masing dibanding pesaingnya
 - Para peserta mampu mengidentifikasi metode pemasaran yang tepat untuk produknya
 - Mengenal pemasaran digital melalui media sosial seperti facebook, instagram dan wa business, serta mengenal beberapa platform online seperti Tokopedia dan Shopee
- c. Peningkatan pemahaman UMKM terkait pengelolaan keuangan sederhana
 - Para peserta mampu memahami *konsep business entity* yang memisahkan transaksi pribadi dengan transaksi badan usaha.
 - Para peserta memahami berbagai macam sumber pembiayaan untuk meningkatkan modalnya
 - Para peserta memahami perhitungan beban pokok penjualan dan harga jual

BAB III METODE PELAKSANAAN

Metode yang akan dilaksanakan yaitu melalui pelatihan sistem informasi akuntansi. Kegiatan yang diadakan di Universitas Surabaya pada tanggal 26-27 Januari 2022 .Pelatihan akan dilaksanakan dengan jadwal kegiatan sebagai berikut:

Tabel 2. Susunan Acara Pelatihan

Waktu	Rincian Kegiatan	PIC
Rabu, 26 Januari 2022		
08.45-09.00	Registrasi	Panitia
09.00-09.15	Pembukaan	Kajur Akuntansi
09.15-10.30	Materi: Revenue Cycle I (Prosedur, dokumentasi, Pengendalian Internal)	Dianne & Yie Ke
	Coffee break	Panitia
10.30-12.00	Materi: Revenue Cycle II (Digital Marketing)	Panitia
12.00-13.00	Ishoma	Panitia
Kamis, 27 Januari 2022		
09.00-10.15	Materi: Expenditure Cycle (Prosedur, dokumentasi, Pengendalian Internal)	Wisnu & Hanny
	Coffee break	Panitia
10.15-11.00	Pengelolaan Keuangan Sederhana	Fidelis & Felizia
11.00-12.00	Sharing Pengelolaan UKM	Narasumber eksternal & Yenny
12.00-12.15	Penutupan	Kajur Akuntansi
12.15-13.00	Ishoma	Panitia

Sebelumnya, panitia membagikan flyer pelatihan sebagai undangan sebagai berikut:

Gambar 1. Flyer Pelatihan



Pelaksana dalam kegiatan tersebut adalah tim dosen dari jurusan akuntansi Universitas Surabaya dengan melibatkan 4 orang mahasiswa. Kegiatan dilaksanakan di Universitas Surabaya dengan pertimbangan fasilitas pelatihan yang memadai untuk memudahkan peserta memahami materi. Pendanaan kegiatan pelatihan ini dari internal Universitas Surabaya yaitu SPP Jurusan Akuntansi Universitas Surabaya.

Dalam kegiatan tersebut, selain penyampaian materi, UKM akan diberikan waktu untuk mendiskusikan masalah mereka bersama tim pelaksana sehingga mendapatkan rekomendasi dan masukan untuk solusi permasalahan UKM terkait sistem informasi akuntansi, pemasaran digital dan pengelolaan keuangan. Selain itu dalam pelatihan tersebut tim melibatkan narasumber UKM Dede Satoe untuk berbagi pengalaman dalam mengelola UKM.

Kegiatan pelatihan ini tidak akan berhenti mengingat internalisasi materi tidak cukup dilakukan dalam 2 hari saja. Oleh sebab itu secara bertahap akan dilakukan pendampingan pada UKM terkait pendalaman serta implementasi materi pelatihan. Tim pelaksana akan memilih 2 UKM terlebih dulu yang paling mendesak untuk dilakukan pendampingan pada bulan Februari dan Maret 2022. Hasil dari dengan kegiatan pendampingan tersebut akan dilaporkan secara terpisah.

BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Pelatihan telah dilaksanakan sesuai dengan yang direncanakan yaitu 26-27 Januari 2022 dengan surat tugas terlampir (**lampiran 1. Surat Tugas**). Hasil pelatihan menunjukkan ada peningkatan pemahaman peserta terkait siklus pendapatan dan pengeluaran, pemasaran produk serta pengelolaan keuangan sederhana.

Pada hari ke 1 yaitu 26 Januari 2022 diberikan materi terkait siklus pendapatan dan digital marketing (modul pelatihan terlampir di **lampiran 2. Modul Siklus Pendapatan** dan lampiran **3. Modul Digital Marketing**). Dokumentasi foto kegiatan yaitu sebagai berikut:

Gambar 2. Dokumentasi foto materi siklus pendapatan



Gambar 3. Dokumentasi foto materi digital marketing



Hasil dari pelatihan hari pertama adalah sebagai berikut:

a. Peserta mampu memahami siklus pendapatan

Berdasarkan hasil kuisisioner yang dibagikan pada peserta perolehan, peserta merasa ada peningkatan pemahaman terkait siklus pendapatan dan pengeluaran, seperti yang disampaikan oleh peserta 5 berikut ini: “saya bisa mengetahui cara membuat laporan pembelian dan laporan keuangan, dll”

b. Peserta mampu memahami tentang pemasaran, khususnya pemasaran digital.

Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta mampu mengidentifikasi keunggulan produknya. Seperti yang disampaikan peserta dari UKM Tegar Mandiri yang memproduksi tempe berikut:

“Kelebihan produk kami adalah proses produksinya higienis dan dilakukan perebusan 2 kali. Perebusan dua kali membuat produk lebih tahan lama meski tanpa pengawet dan rasanya juga lebih enak”

Peserta dari UKM Tegar Mandiri juga menjadi lebih tertarik untuk melakukan diferensiasi produk minuman yaitu minuman “luwo” atau “bligo” yang memiliki nutrisi tinggi. Selain itu peserta yang lain juga mendapatkan pengetahuan tentang digital marketing seperti yang disampaikan beberapa peserta dalam kuisisioner, seperti berikut:

Peserta 5 menyatakan bahwa setelah mengikuti pelatihan ini *“dapat pengetahuan tentang pembukuan dan digital marketing”*

Peserta 2 menyatakan bahwa *“saya lebih paham ilmu akuntansi dan digital marketing serta dapat berbagi ilmu”*

Peserta 3 menyatakan bahwa *“saya mendapat info untuk membuka akun e-commerce dan mengerti apa itu digital marketing”*

Pada hari ke 2 yaitu 27 Januari 2022 diberikan materi terkait siklus pengeluaran dan pengelolaan keuangan sederhana (modul pelatihan terlampir di **lampiran 4. Modul Siklus pengeluaran** dan **lampiran 5. Modul Pengelolaan Keuangan Sederhana**). Dokumentasi foto kegiatan yaitu sebagai berikut:

Gambar 4. Dokumentasi foto materi siklus pengeluaran



Gambar 5. Dokumentasi foto materi pengelolaan keuangan sederhana



Hasil dari pelatihan hari kedua adalah sebagai berikut:

a. Peserta mampu memahami konsep *business entity*

Pemisahan dana kepentingan pribadi dan perusahaan sangat penting untuk perkembangan usaha.

Pemisahan tersebut akan memudahkan UKM mengidentifikasi, berapa sisa dana perusahaan yang dapat digunakan untuk proses bisnis selanjutnya seperti membeli bahan baku membayar tenaga kerja dan mengembangkan usaha. Tanpa pemisahan tersebut pemilik UKM tidak akan punya informasi sisa dana perusahaan karena dana tercampur dengan urusan pribadi. Hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa peserta telah mampu memahami konsep pemisahan dana pribadi dengan dana perusahaan tersebut, seperti pernyataan beberapa peserta dalam kuisisioner berikut:

Peserta 4 menyatakan “ *saya jadi bisa membedakan antara pengeluaran keperluan pribadi dengan keperluan usaha sehingga harus rajin membuat catatan pengeluaran serta pemasukan*” demikian juga dengan peserta 5 juga menyatakan bahwa “*saya bisa membedakan antara pengeluaran keperluan pribadi dengan keperluan usaha*”

b. Peserta mampu memahami pentingnya pengelolaan keuangan sederhana

Hasil pengelolaan keuangan sederhana nantinya dapat menghasilkan output berupa laporan seperti sis akas, jumlah penjualan, jumlah pembelian, yang nantinya sangat bermanfaat bagi penentuan beban pokok penjualan dan harga jual serta rencana perusahaan untuk mengembangkan usaha. Hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa pemahaman peserta terhadap pengelolaan sederhana meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan pernyataan peserta di kuisisioner berikut ini:

Peserta 3 menyatakan “*saya menjadi paham mengelola keuangan yang benar untuk berwirausaha*” . Hal ini juga didukung jawaban peserta lainnya yaitu peserta 4 yaitu “*saya lebih bisa mengatur keuangan yang masuk dan yang keluar, selain itu bisa mengetahui cara mengelola keuangan yang sederhana agar dapat lebih teratur mengatur keuangan dengan baik dan benar*”.

Peserta 5 juga menyatakan bahwa “*saya bisa mengetahui cara mengelola dengan dengan cara sederhana agar dapat mengatur keuangan dengan baik dan benar*”

Hasil pelatihan selama 2 hari tersebut memang belum dapat membuat peserta mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh secara sempurna namun akan menjadi bekal untuk mulai mengimplementasikannya di UKM masing-masing. Supaya lebih optimal, tim pelaksana juga akan melanjutkannya dengan program pendampingan pada 2 UKM yang dirasa paling siap dan paling mendesak untuk dibantu pengelolaan keuangan dan pemasarannya, yaitu UKM Tempe Tegar Mandiri dan UKM kerajinan tangan AMAOPI.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Hasil pemetaan terhadap UKM di wilayah Rungkut menunjukkan bahwa permasalahan UKM adalah belum memahami pengendalian internal dalam siklus pendapatan dan pengeluaran. Selain itu UKM juga belum memahami pemasaran digital sehingga masih mengandalkan pemasaran tradisional dan belum maksimal menggunakan pemasaran digital sehingga penjualan di masa pandemi belum optimal. UKM juga belum melakukan pengelolaan keuangan yang memadai, seperti masih mencampur dana pribadi dengan dana usaha serta belum melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran kas. Ketiadaan informasi ini membuat UKM kesulitan untuk menentukan beban penjualan dan harga jual yang tepat.

Atas permasalahan UKM tersebut di atas, maka tim pelaksana mengajukan dua solusi untuk memecahkan masalah tersebut. Pertama berupa pengenalan revenue cycle dan expenditure cycle, yang didalamnya juga memuat materi digital marketing yang merupakan bagian dari revenue cycle. Kedua berupa pengenalan pengelolaan keuangan yang didalamnya juga termasuk, proses perhitungan beban pokok penjualan, harga jual, dan penggunaan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan. Untuk melaksanakannya maka diadakan pelatihan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) untuk UKM pada tanggal 26-27 Januari 2022.

Hasil pelatihan menunjukkan ada peningkatan kemampuan pemahaman SIA, pemasaran digital serta pengelolaan keuangan. Beberapa manfaat yang diperoleh oleh peserta pelatihan diantaranya: 1) meningkatnya pemahaman terkait pengendalian internal dan dokumentasi pada siklus pendapatan dan pengeluaran, 2) meningkatnya pemahaman tentang pemasaran, khususnya digital marketing, 3) meningkatnya pemahaman tentang konsep *business entity*, serta 4) meningkatnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan sederhana.

5.2 SARAN

Pelatihan selama dua hari sudah memberikan hasil, namun masih perlu dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan yang lebih intensif. Kegiatan pelatihan diharapkan dapat menjadi inspirasi sekaligus melecut semangat pemilik UKM untuk mau mengelola bisnisnya dengan lebih baik. Namun hasil dari pelatihan akan lebih optimal jika dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan. Adanya kegiatan lanjutan yang lebih intensif diharapkan dapat benar-benar memampukan UKM untuk mandiri mengelola bisnisnya secara lebih profesional. Oleh sebab itu sebaiknya kegiatan ini dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan pengelolaan per UKM secara intensif. Masing-masing UKM harus dibina secara kontinyu oleh tim pendampingan dengan waktu yang lebih lama sampai mampu mengimplementasikan pengelolaan keuangan di UKM-nya.

Pelatihan yang dilaksanakan ini masih mencakup wilayah yang sempit yaitu UKM di sekitar wilayah Rungkut. Jumlah UKM yang mengikuti pelatihan juga hanya 9 UKM. Di masa datang diharapkan pelatihan serupa dapat dilakukan dengan cakupan yang lebih luas di Surabaya dengan jumlah UKM yang lebih banyak. Materi pelatihan juga dapat dilengkapi dengan materi lainnya seperti pembuatan perencanaan bisnis, evaluasi kinerja bisnis, dan pengambilan keputusan.



Lampiran 1
UNIVERSITAS SURABAYA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

Jalan Raya Kalirungkut, Surabaya, 60293, Jawa Timur, Indonesia
Telp. +62 31 2981235, Fax. +62 31 2981239
Email. ekonomi@ubaya.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 065/ST/FBE/I/2022

Dengan ini menugaskan kepada:

Nama : Terlampir

NPK/NRP : Terlampir

Tugas : Sebagai pelaksana dalam Pelatihan dan Pendampingan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana bagi Usaha Mikro di Lingkungan Kecamatan Rungkut

Tempat : Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Surabaya

Waktu : 26-01-2022 s.d 27-01-2022

Biaya : SPP Jurusan Akuntansi 2021-2022

Demikian, harap dilaksanakan sebaik-baiknya.

Mengetahui

Wakil Rektor I

Surabaya, 05-02-2022

Dekan Fak. Bisnis dan Ekonomika



Dr.rer.nat. Maria Goretti Marianti Purwanto

Dr. Putu Anom Mahadwartha, S.E., M.M., CSA.

Tembusan:

- Wakil Rektor II
- Kajur. Akuntansi
- Direktur Keuangan
- Direktur Sumberdaya Manusia (SDM)
- Direktur Pengemb. Kemahasiswaan

Daftar Nama Pelaksana
Lampiran ST No: 065/ST/FBE/I/2022

No	NPK/NRP	Nama	Keterangan
1	202004	Dr. Dedhy Sulistiawan, S.E., M.Sc., Ak., CA.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Penanggung jawab
2	202003	Yenny Sugiarti, S.E., M.Ak., QIA.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Koordinator Pelaksana
3	206009	Dianne Frisko K., S.E., M.Ak., Ph.D.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Revenue Cycle
4	197007	Dr. Yie Ke Feliana, S.E., M.Com., Ak., CPA., CFP., CA.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Revenue Cycle
5	221002	Muhammad Wisnu Girindratama, S.A., M.A.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Expenditure Cycle
6	221063	Hanny Purnomo, S.Ak., M.A.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Expenditure Cycle
7	205009	Fidelis Arastyo Andono, S.E., Ak., M.M., Ph.D.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Pengelolaan Keuangan Sederhana
8	204039	Dr. Felizia Arni Rudiawarni, S.E., M.Ak.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Pengelolaan Keuangan Sederhana
9	130320136	JOVITA MANNUELA GUNAWAN	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Digital Marketing, Perlengkapan & Sekretariat
10	130320208	JEANICE CECILIA SETIAWAN	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Digital Marketing, Perlengkapan & Sekretariat
11	130320030	JESSICA CLARA ALVERINA	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Digital Marketing, Perlengkapan & Sekretariat
12	130320034	LIDYA PRILLIA PUTRI	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Pemateri Digital Marketing, Perlengkapan & Sekretariat
13	202045	Maria Eugenia Hastuti, S.E., MDM.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Perlengkapan & Sekretariat
14	196013	Hari Hananto, S.E., M.Ak.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Perlengkapan & Sekretariat
15	200026	Dr. Riesanti Edie Wijaya, S.E., M.Si., Ak.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Konsumsi & Souvenir
16	209174	Dr. Rizky Eriandani, S.E., M.Ak.	Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Konsumsi & Souvenir

Mengetahui
Wakil Rektor I




Dr.rer.nat. Maria Goretti Marianti Purwanto

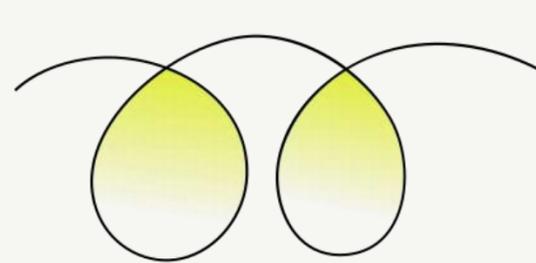
Surabaya, 05-02-2022
Dekan Fak. Bisnis dan Ekonomika




Dr. Putu Anom Mahadwartha, S.E., M.M., CSA.

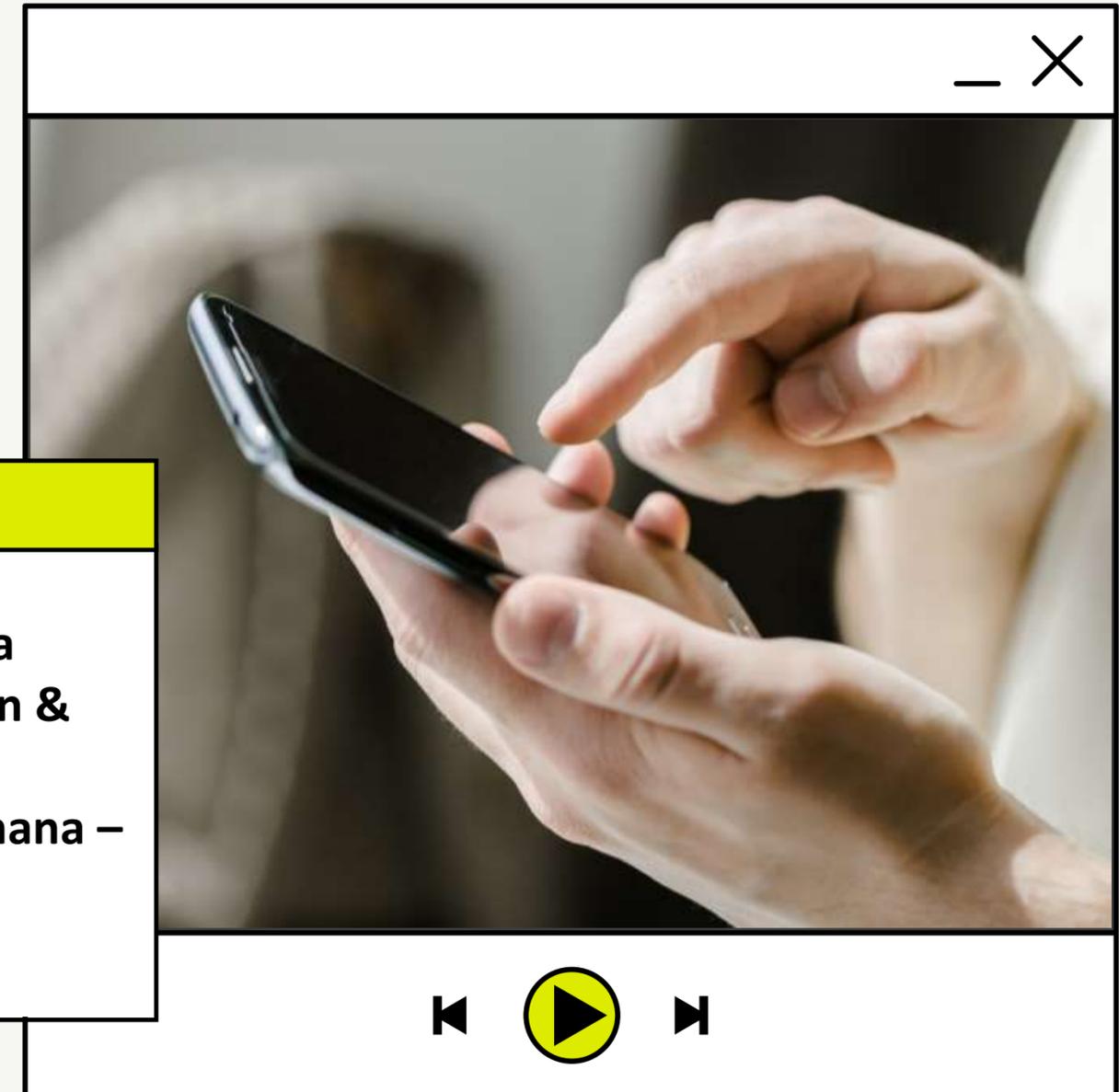
Siklus Penjualan

PROSEDUR PENJUALAN (sederhana) bagi UMKM



 *

Dianne Frisko & Yie Ke Feliana
Disajikan dalam rangka Pelatihan &
Pendampingan
Sistem Informasi Akuntansi Sederhana –
UMKM Wilayah Surabaya
26-27 Januari 2022



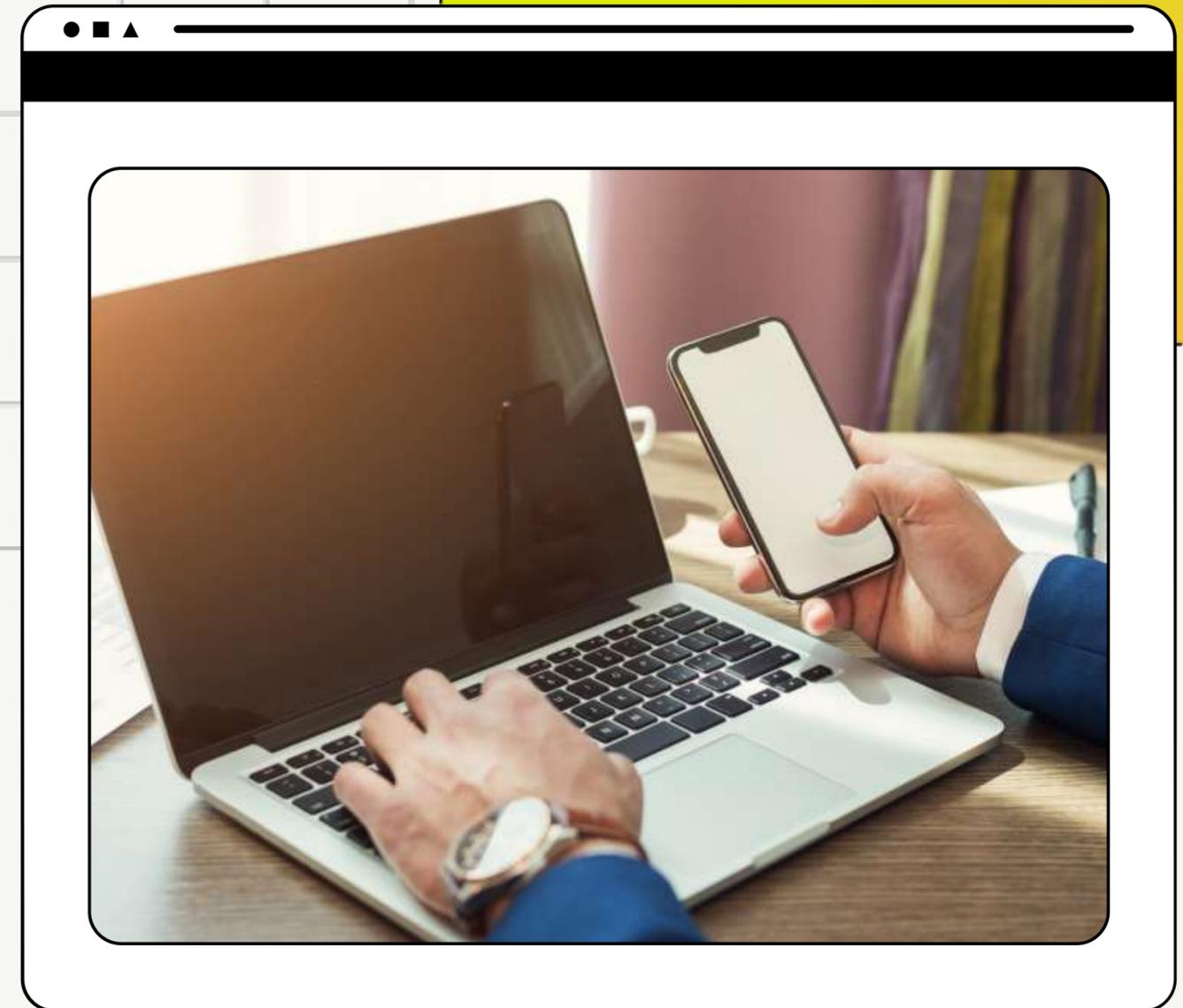
Gambaran Umum Badan Usaha

SIKLUS PENJUALAN

- Apa produk yang dijual – (berdasar pesanan/stok barang)
- Siapa pembelinya – individu (langsung)/ badan usaha (per-periode)
- Bagaimana sistem pemesanan produk dilakukan pembeli – offline/online
- Bagaimana sistem pembayaran dilakukan pembeli – tunai/transfer

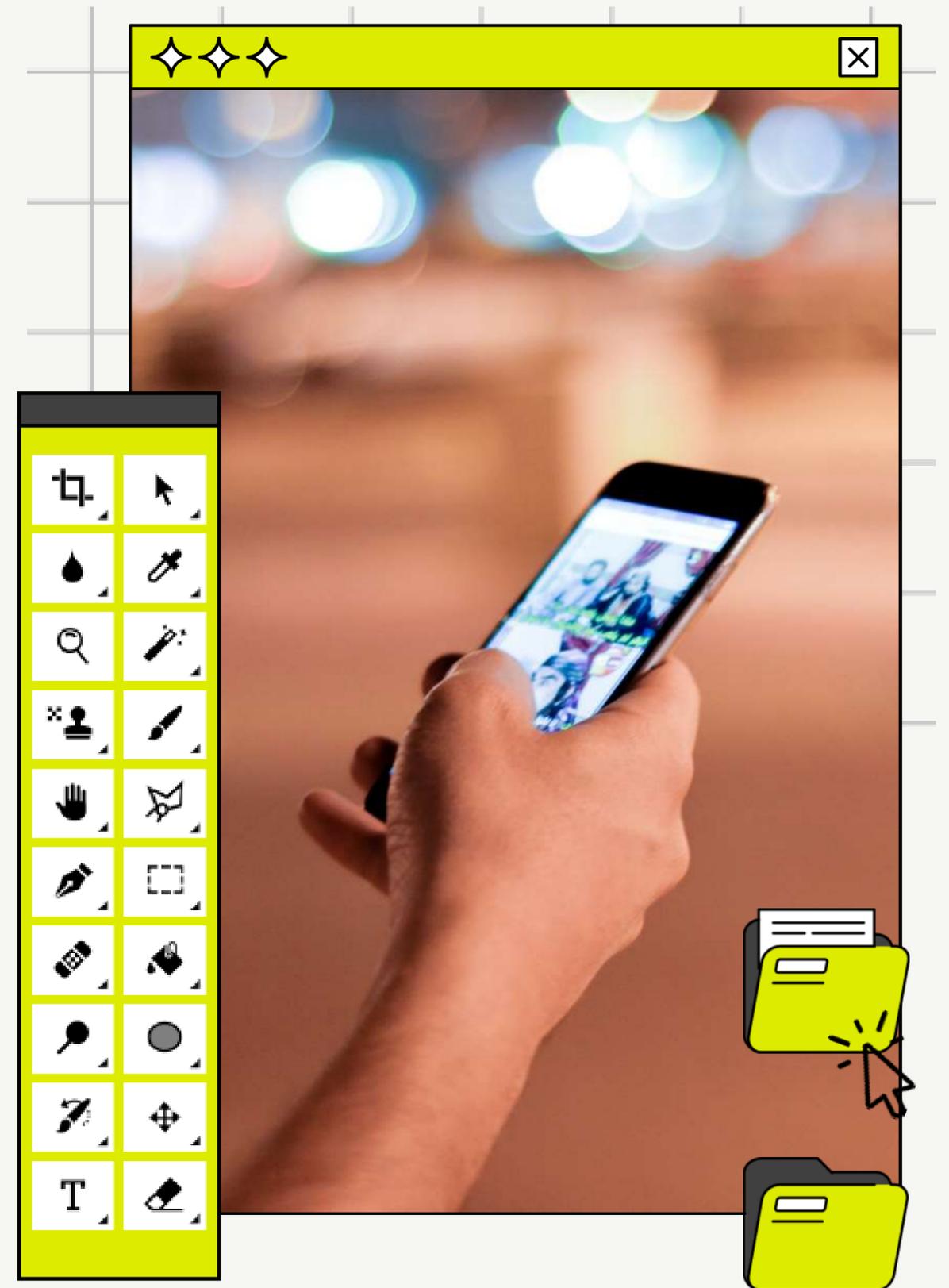
DISKUSI:

- Identifikasi 4 hal tsb di badan usaha masing2



Aktivitas Siklus Penjualan

- PENERIMAAN PESANAN PENJUALAN
- PENYERAHAN/PENGIRIMAN BARANG
- PENAGIHAN & PENERIMAAN UANG PEMBAYARAN



Penerimaan Pesanan

- Media Pemesanan: Offline/Online
- Mencatat Data yang penting:
 - Tanggal transaksi
 - Identitas pembeli (Nama; Alamat; No Telp)
 - Barang yang dipesan (Nama barang; Unit; Harga satuan; Total)
- OFFLINE → Dicatat pada Dokumen: NOTA PENJUALAN
- ONLINE → Rekap transaksi dari media online



Penyerahan atau Pengiriman Barang

- Cara Penyerahan Barang: Pembeli yang ambil sendiri / Dikirim ke alamat pembeli
- PESANAN yang DIKIRIM, Perhatikan:
 - Nama, Alamat sesuai dengan Pesanan (Jumlah & Jenis Barang)
 - Pengiriman dilakukan sendiri / menggunakan jasa kurir
 - Pastikan Barang Pesanan TELAH DITERIMA oleh Pembeli (menghindari Retur/Barang kembali karena tidak sesuai)
- OFFLINE → Dicatat pada Dokumen: Nota Penjualan (*diberi ket. tanggal barang diterima*)
- ONLINE → Rekap bukti transaksi pengiriman & penyerahan barang di media online



Penagihan dan Penerimaan Uang

- Cara Penagihan: Langsung saat barang diterima / periodik
- PENERIMAAN UANG, Perhatikan:
 - Secara TUNAI atau TRANSFER BANK atau PEMBAYARAN ELEKTRONIK (go-pay, dana, link, shopee-pay dll)
 - Jumlah yang diterima sesuai dengan spesifikasi pesanan
- OFFLINE → Dicatat pada Dokumen Nota Penjualan (*diberi ket. tgl dan stempel LUNAS*)
- ONLINE → Rekap transaksi selesai dan transfer uang di media online untuk di CROSS-CHECK dengan saldo akun penjual



Laporan Penjualan

MANFAAT:

- Mengetahui informasi Omzet Penjualan selama satu periode (misal: bulanan)
- Mengetahui produk barang apa yang paling laku/ tidak
- Mengetahui pembeli yang paling sering memesan dan pembayaran lancar
- Informasi dapat digunakan untuk menghitung Laba Rugi satu periode.

DOKUMEN:

- OFFLINE: Hasil Rekap dari NOTA PENJUALAN atau REKAP dari file Excel harian
- ONLINE: Rekap data Penjualan dan Penerimaan Uang dari media online periodik



Prosedur Khusus

RETUR BARANG DARI PEMBELI:

- Pencegahan: sebelum barang dikirim, pastikan barang sudah sesuai dengan pesanan pembeli. Jika pesanan pembeli belum jelas, tanyakan kembali ke pembeli.
- Offline: dikirim
 - Ditulis di nota penjualan, alasan barang kembali dan pastikan barang yg kembali kondisinya sama dg saat dikirim
 - Jika alasan karena kesalahan penjual: pembatalan penjualan diterima
 - Jika alasan karena kesalahan pembeli: perlu komunikasi lebih lanjut dg pembeli
 - Ada biaya tambahan: biaya kirim balik yang harus dimasukkan dalam penagihan
- Online: mengikuti prosedur di masing2



Prosedur Khusus

PEMBAYARAN KAS/BANK BELUM DITERIMA:

- OFFLINE:
 - pencegahan: pastikan ada uang muka yang cukup (minimal 50%) sebelum mengirim barang
 - Jika ada keterlambatan pembayaran: hubungi pembeli dan jadwal penagihan ulang (nota penjualan dg tanda terima barang oleh pembeli jangan sampai hilang)
 - Pembeli tersebut diberikan catatan khusus di laporan penjualan, untuk pertimbangan penjualan berikutnya
- Online: mengikuti prosedur di masing2

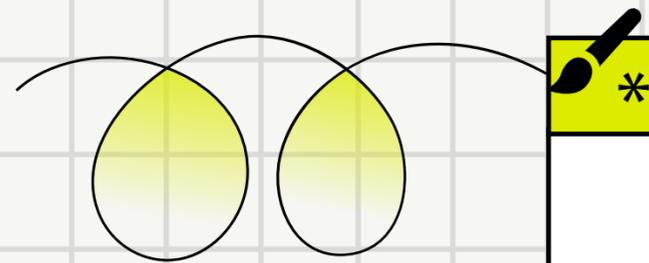


Thank You!



Digital Marketing

Lampiran 3



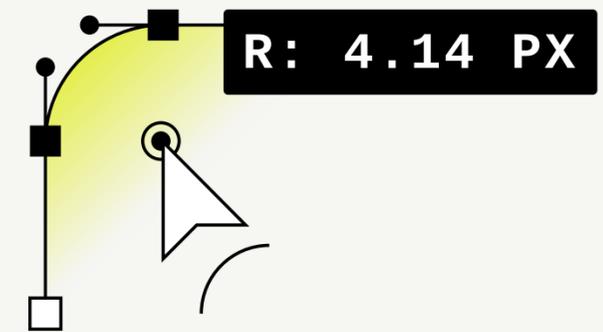
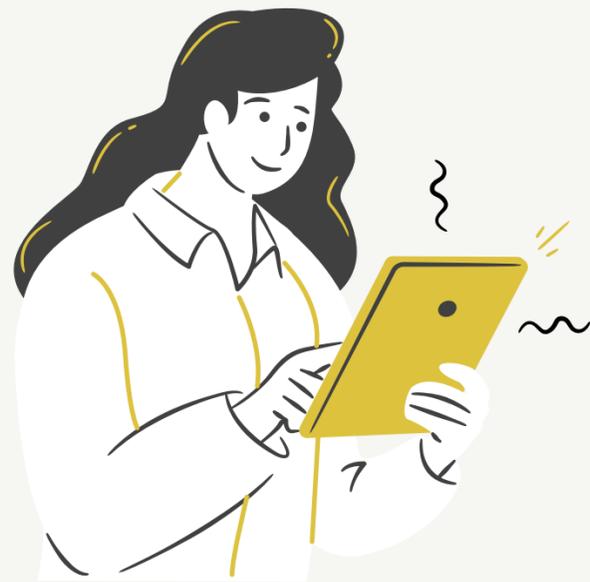
Manfaat sosial media
dan pentingnya Logo
brand





Manfaat akun Instagram bagi UMKM

Hal penting yang harus diperhatikan dalam mengelola akun Instagram

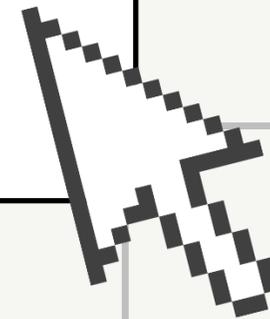


PROMOTION

SOCIAL MEDIA

INSTAGRAM

1. MANFAAT INSTAGRAM
2. CARA MEMBUAT AKUN INSTAGRAM
3. HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN
DALAM PENGGUNAAN APLIKASI
INSTAGRAM



MANFAAT SOSIAL MEDIA

- 1.SALAH SATU PLATFORM YANG POPULER
- 2.MEMILIKI JANGKAUAN YANG LUAS
- 3.MURAH DAN PRAKTIS



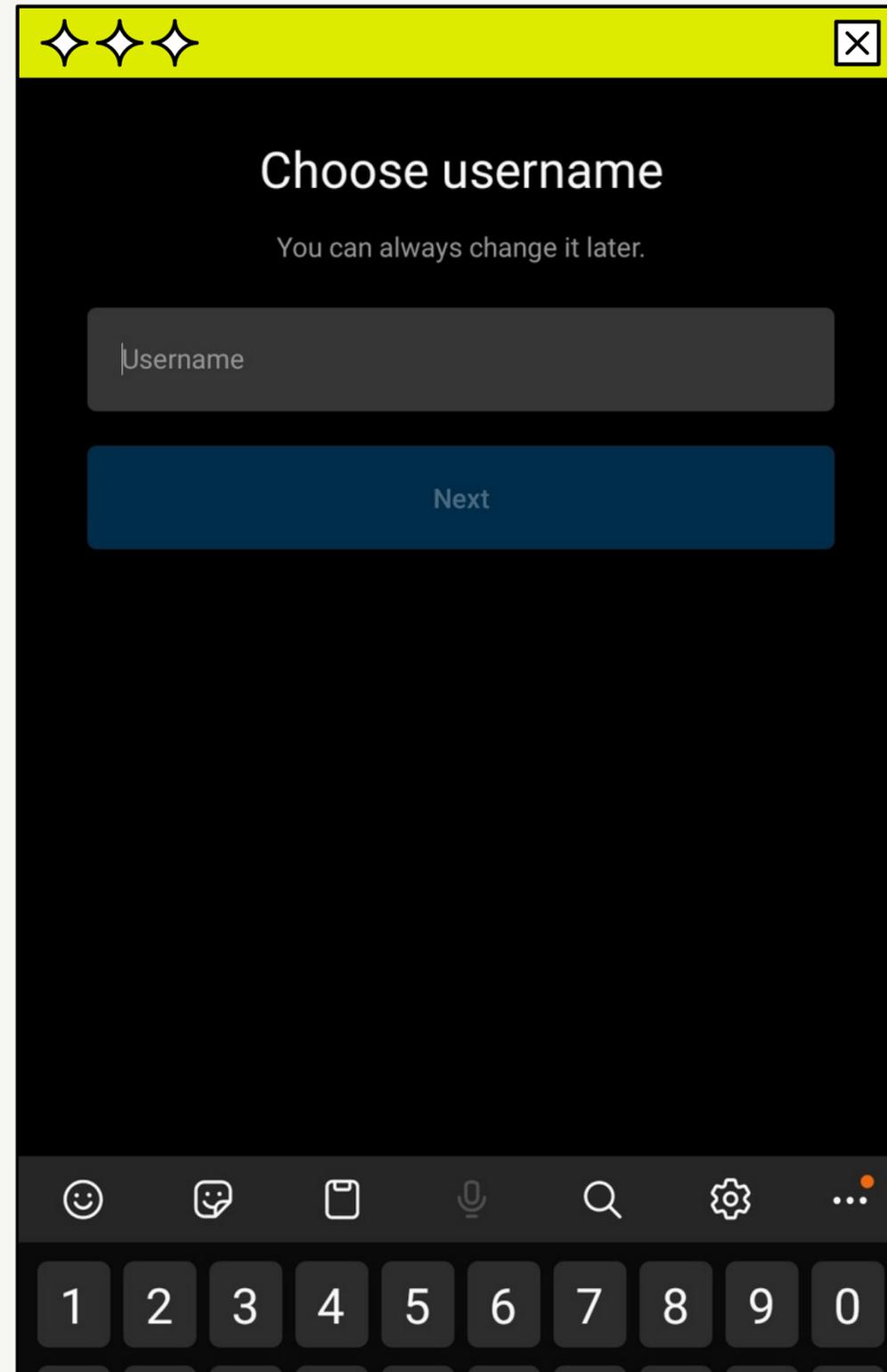
FITUR INSTAGRAM UNTUK AKUN BISNIS

1. INSIGHT
2. BOOST



CARA MEMBUAT AKUN INSTAGRAM

1. Tulislah username akun instagram
2. Masukkan PIN Password
3. Masukkan informasi lainnya (Ulang tahun, Umur, dll)



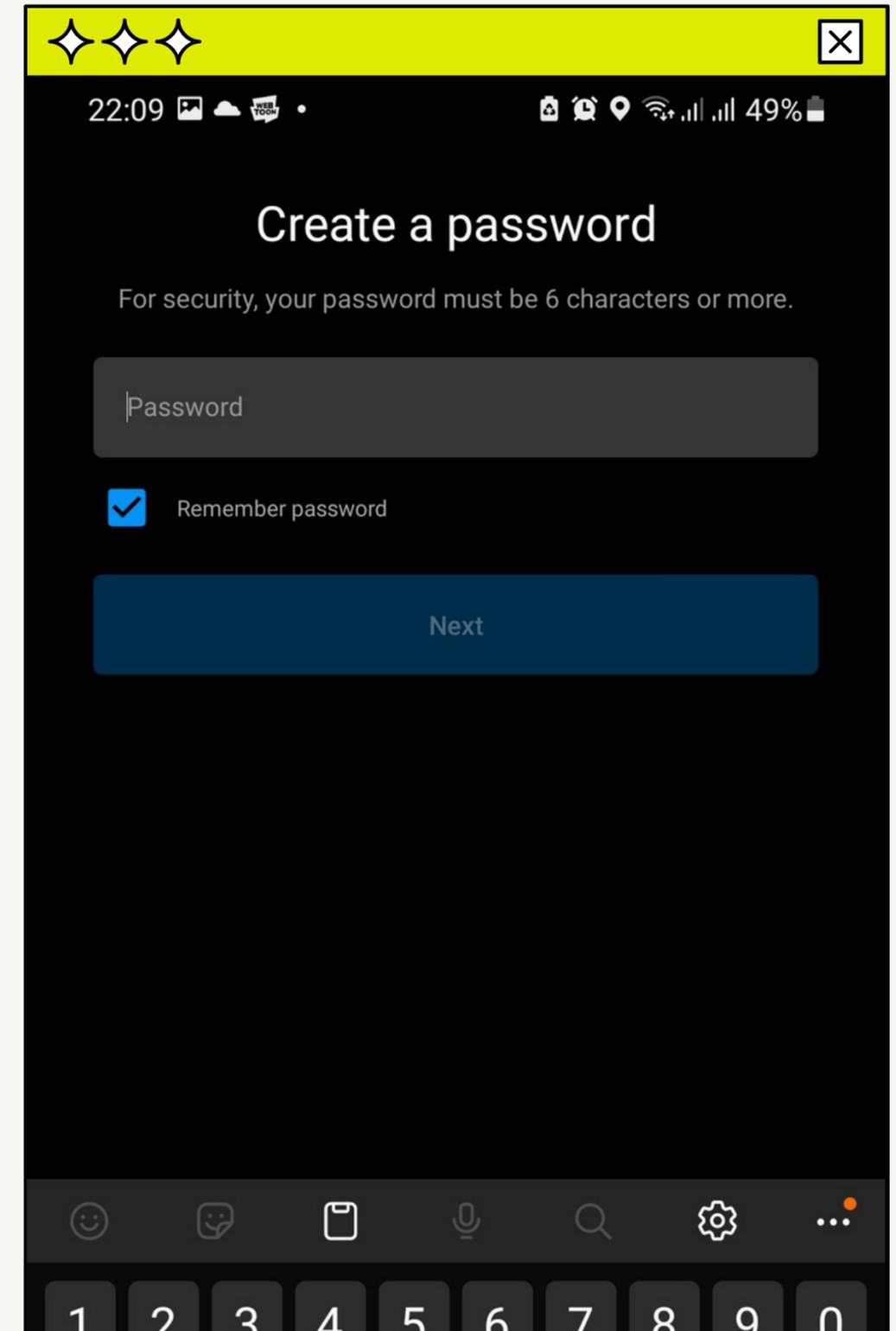
Choose username

You can always change it later.

Username

Next

This screenshot shows the 'Choose username' step of the Instagram account creation process. It features a yellow header with three stars and a close button. The main content area has a dark background with white text. Below the title, there is a subtitle and a text input field labeled 'Username'. A blue 'Next' button is positioned below the input field. At the bottom, there is a navigation bar with icons for home, messages, camera, microphone, search, settings, and a menu. A numeric keypad is visible at the very bottom.



Create a password

For security, your password must be 6 characters or more.

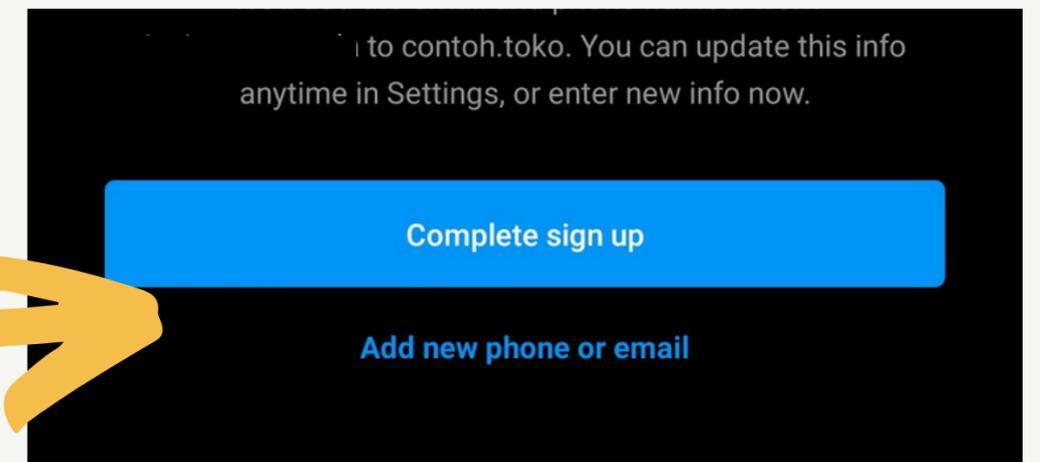
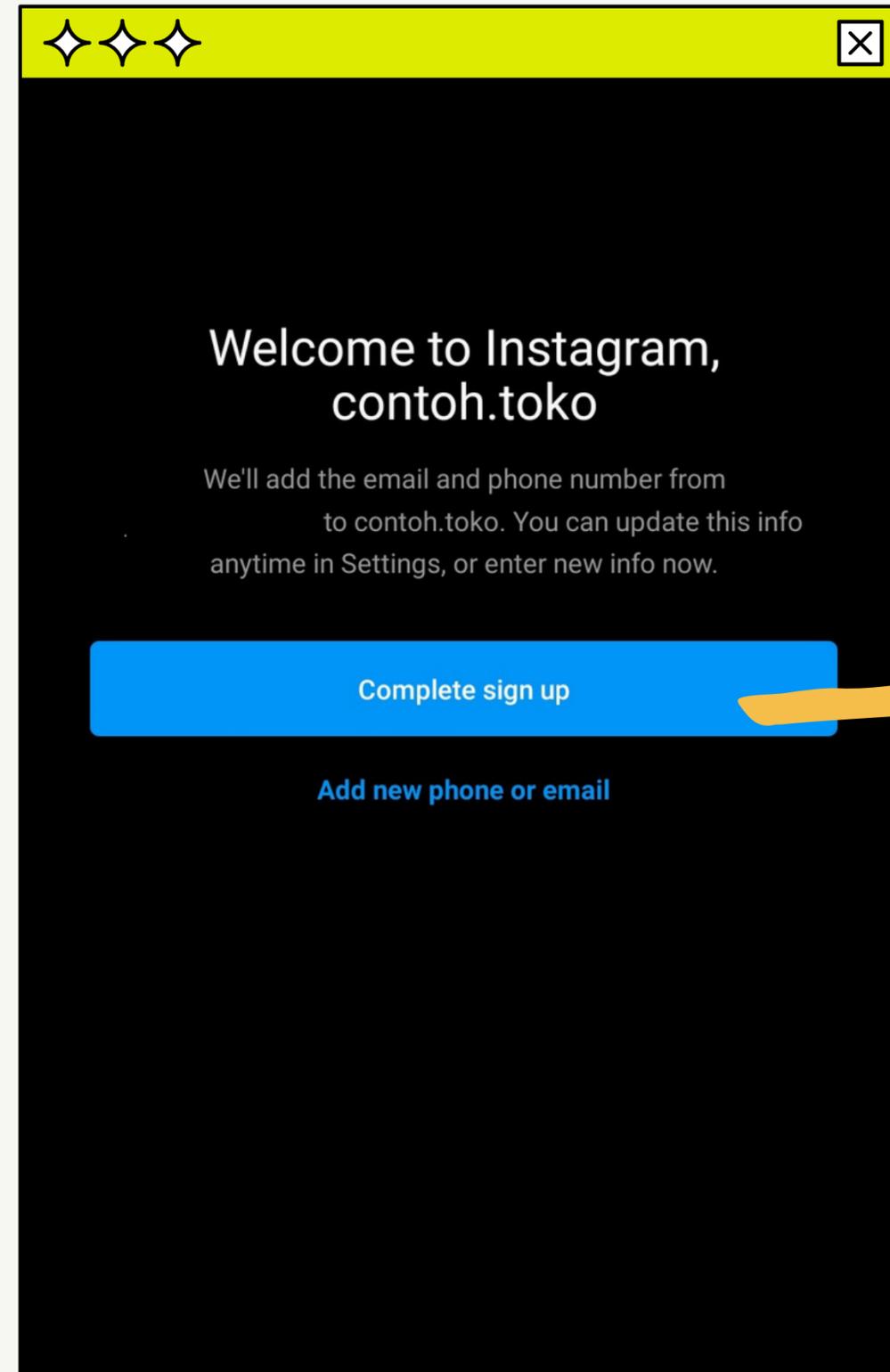
Password

Remember password

Next

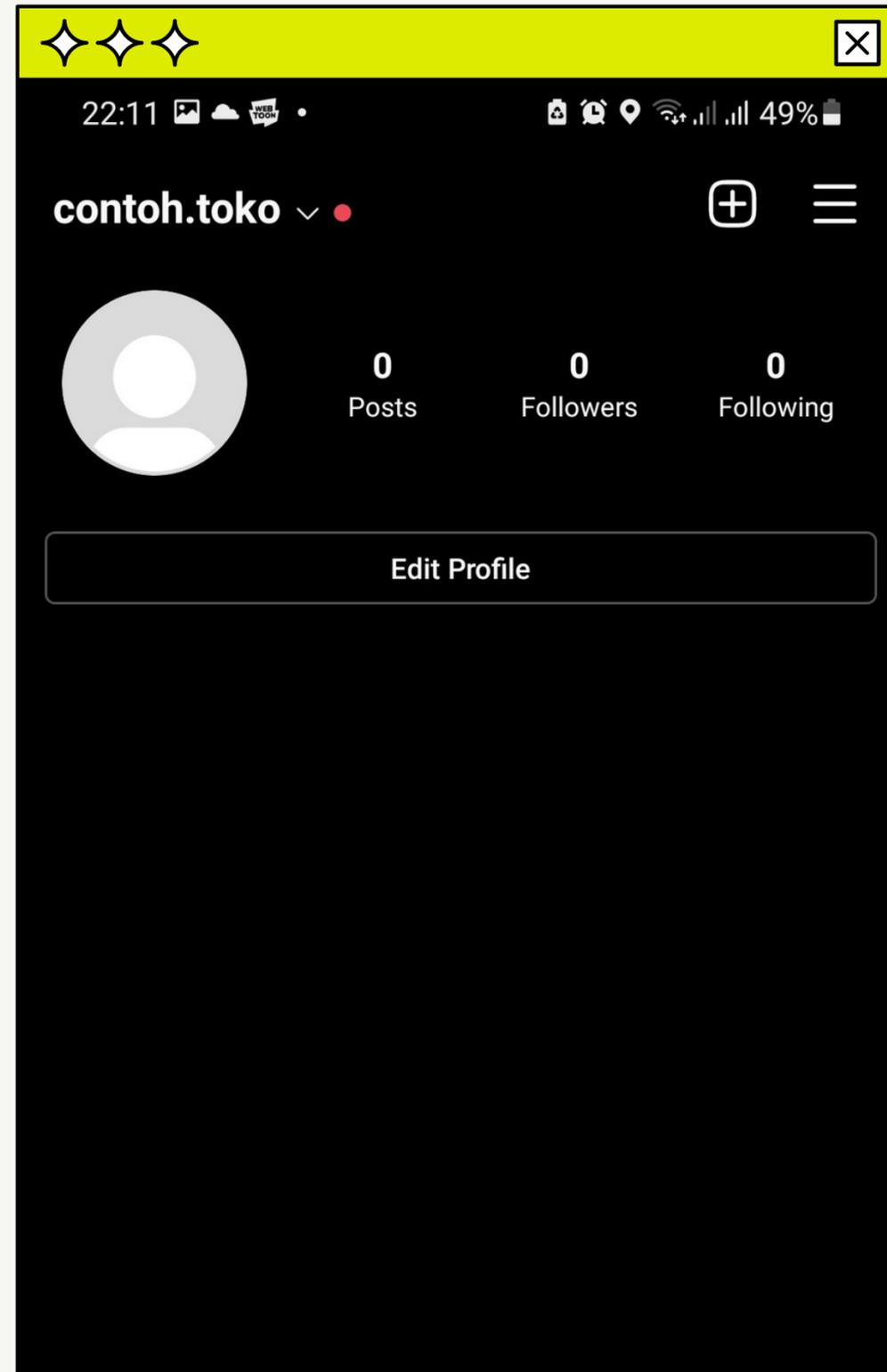
This screenshot shows the 'Create a password' step of the Instagram account creation process. It features a yellow header with three stars and a close button. The main content area has a dark background with white text. Below the title, there is a subtitle and a text input field labeled 'Password'. Below the input field, there is a checkbox labeled 'Remember password' which is checked. A blue 'Next' button is positioned below the checkbox. At the bottom, there is a navigation bar with icons for home, messages, camera, microphone, search, settings, and a menu. A numeric keypad is visible at the very bottom.

CARA MEMBUAT AKUN INSTAGRAM



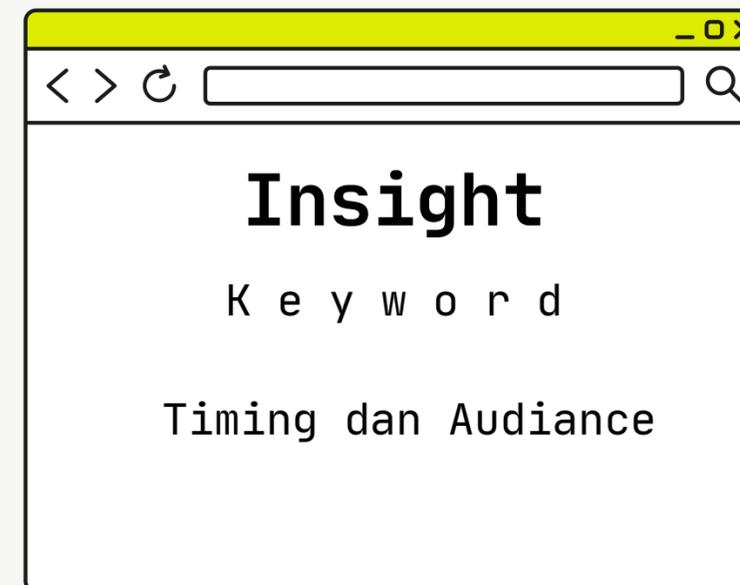
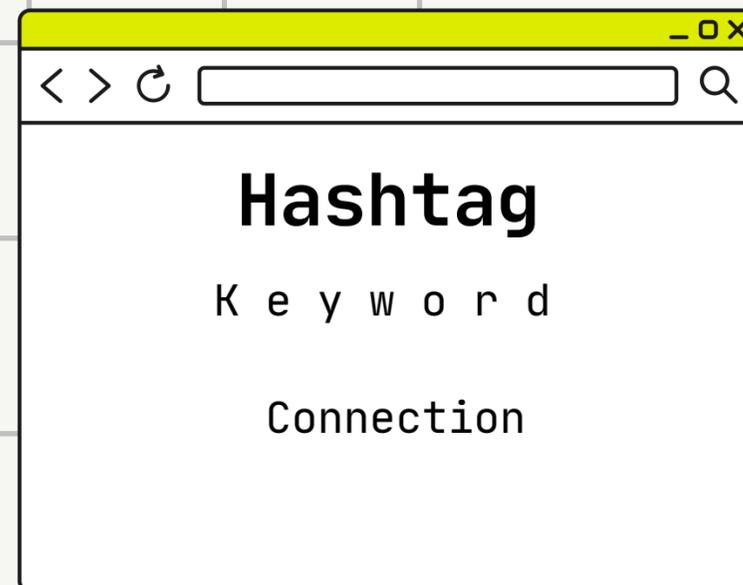
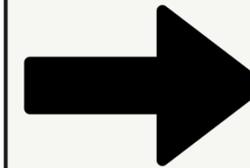
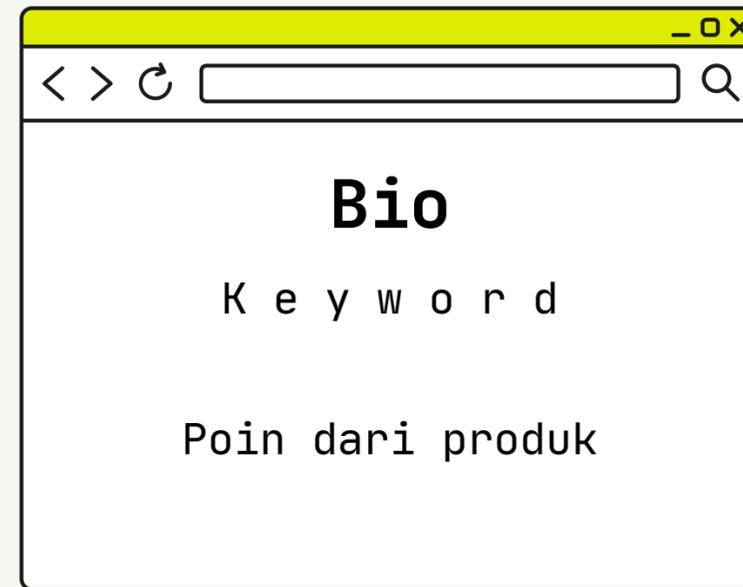
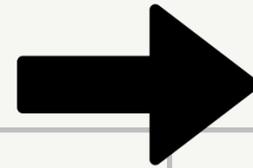
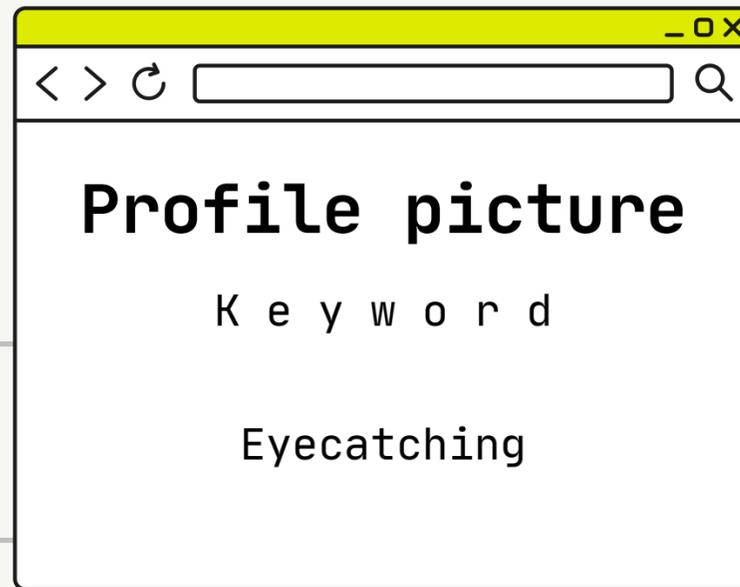
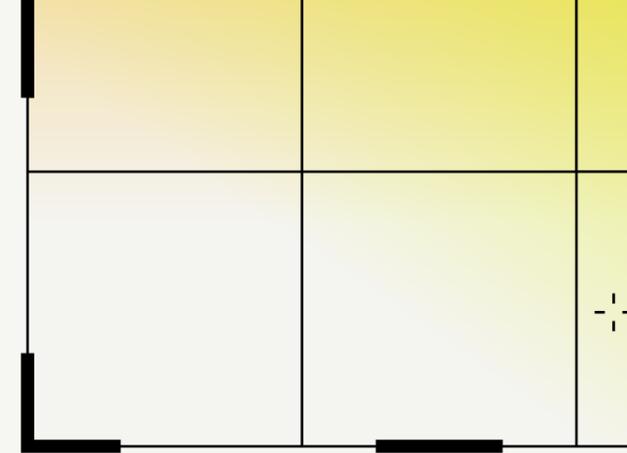
4. klik add new phone or email, lalu isi sesuai dengan informasi yang ada

CARA MEMBUAT AKUN INSTAGRAM



5. Pilih "Complete sign up", maka akun instagram telah ada

Hal yang perlu diperhatikan pada akun instagram bisnis



1. Profile Picture

- Menggunakan logo sebagai foto profile
- jika tidak memiliki logo, gunakan foto produk

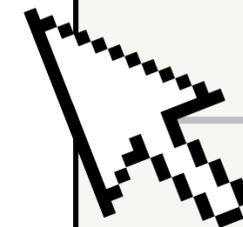


PROMOTION

WEB FOR DESIGN

LOGO

1. PENTINGNYA LOGO
2. BAGAIMANA MEMBUAT LOGO YANG SESUAI DENGAN USAHA?



PENTINGNYA LOGO DALAM BRAND

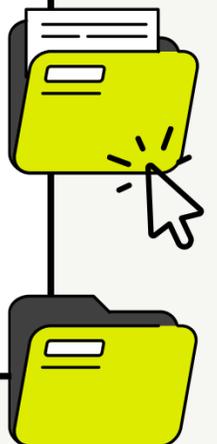
1. BRAND LEBIH MUDAH DIKENAL

- menambah tingkat kepercayaan pelanggan terhadap usaha tersebut

2. MENJADI PEMBEDA

- sebagai ciri khas bisnis anda dengan bisnis lainnya

3. PSIKOLOGI PELANGGAN



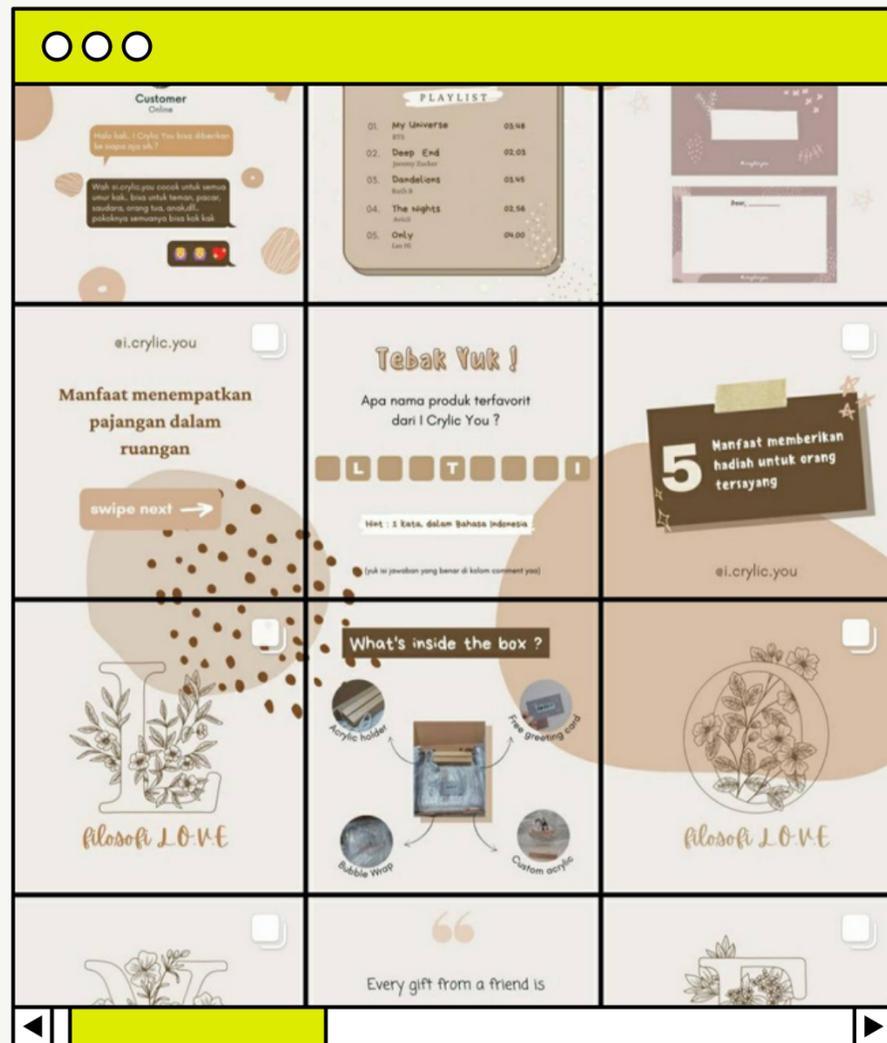
2. Bio Instagram

Tulis Nama yang sesuai dengan bisnis anda,
contoh: JUAL DONAT, TERIMA PESANAN NASI
KOTAK, dll

Bio berisikan: (1) Nomor WA/ cara order,
(2) Penjelasan lebih lanjut mengenai produk
apa yang dijual, (3) Domisili usaha, (4)

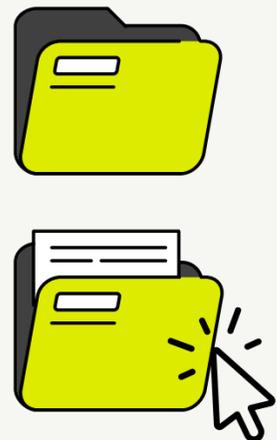
Link





3. Feeds & Story

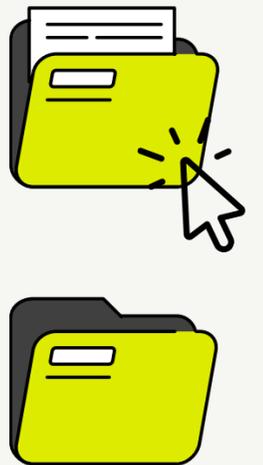
- Tampilan feeds yang simple dan jelas mengenai produk yang dijual
- Terdapat menu dan harga produk, cara memesan, testimoni, foto produk yang menarik





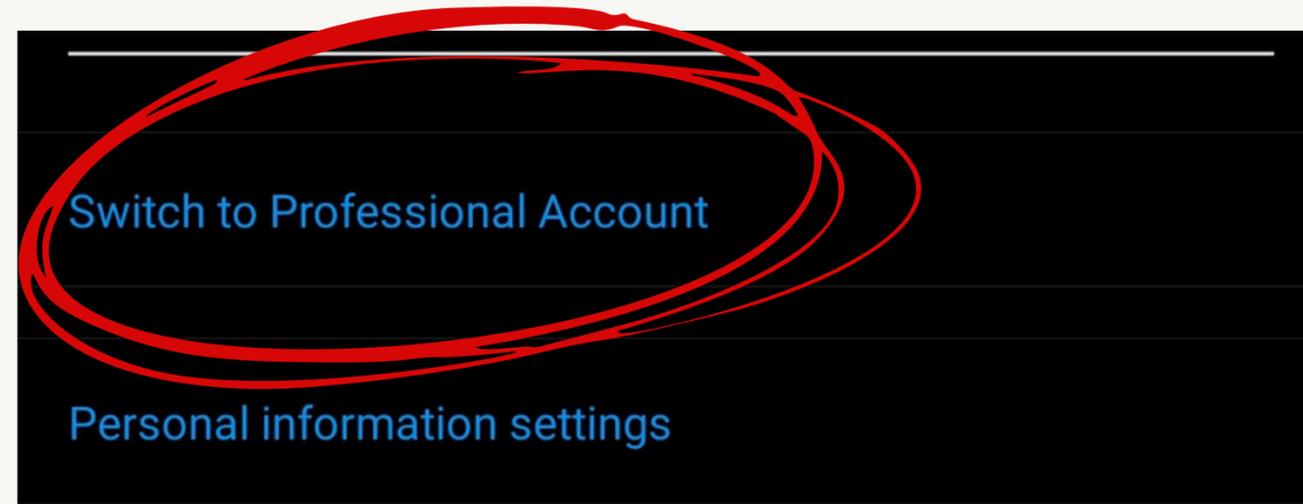
4. Insight

Insight dapat membantu kita untuk lebih mengerti waktu yang tepat untuk melakukan peng-uploadan dan sasaran audience kita

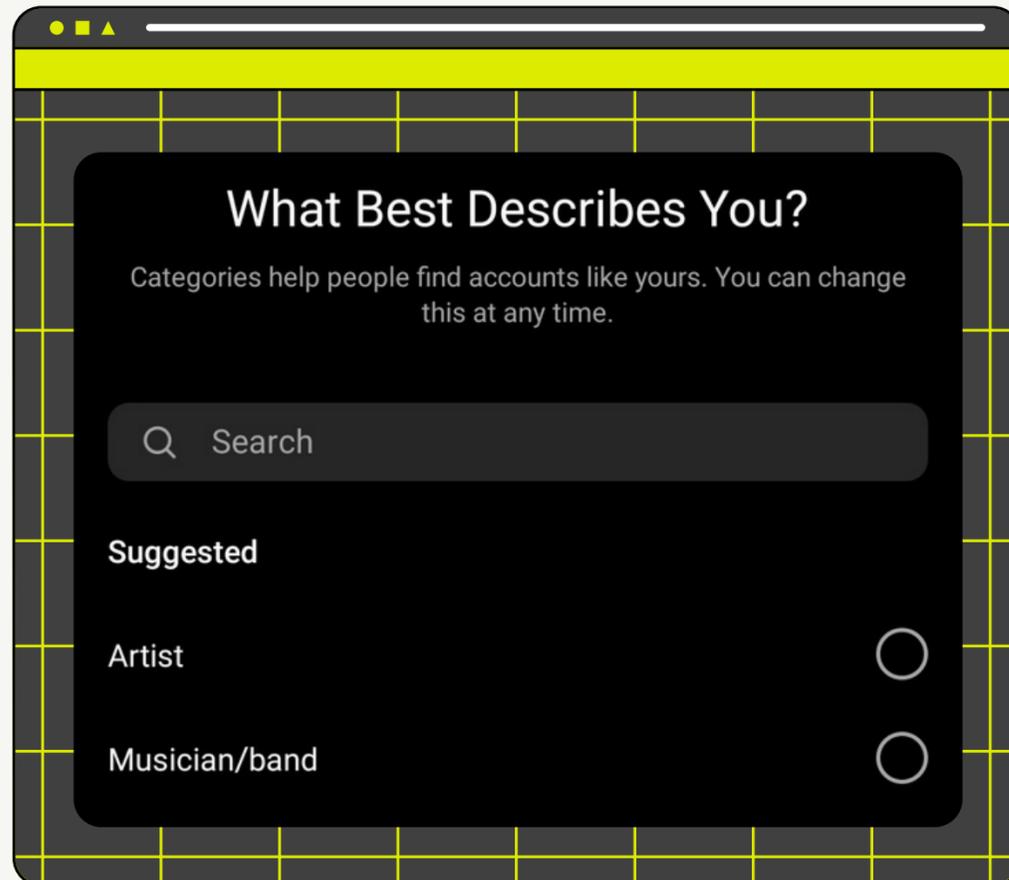


CARA MEMUNCULKAN INSIGHT INSTAGRAM

1. klik "Edit Profile"
2. klik "Switch Profesional Account"



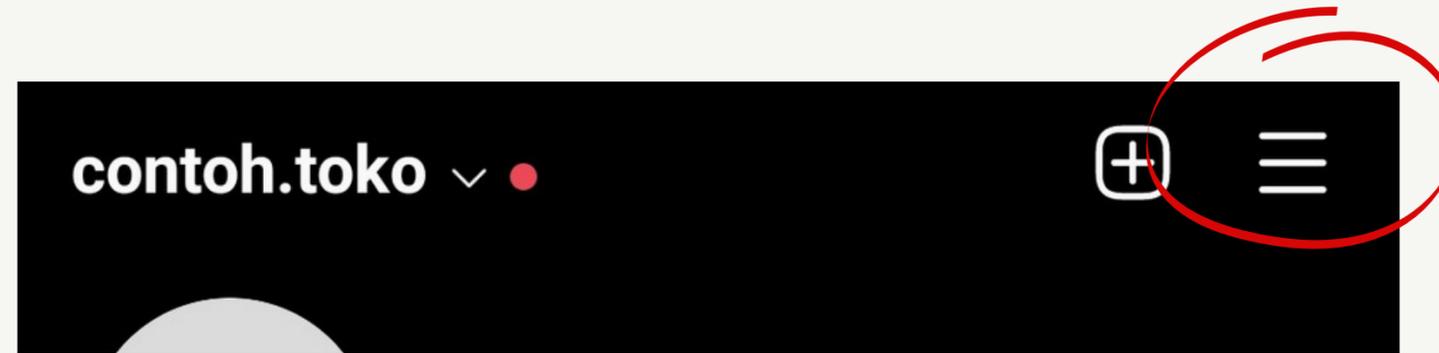
3. klik continue sampai halaman menunjukkan seperti gambar disamping kiri:
4. Pilih kategori sesuai dengan bisnis anda
5. Lalu, klik "Done"



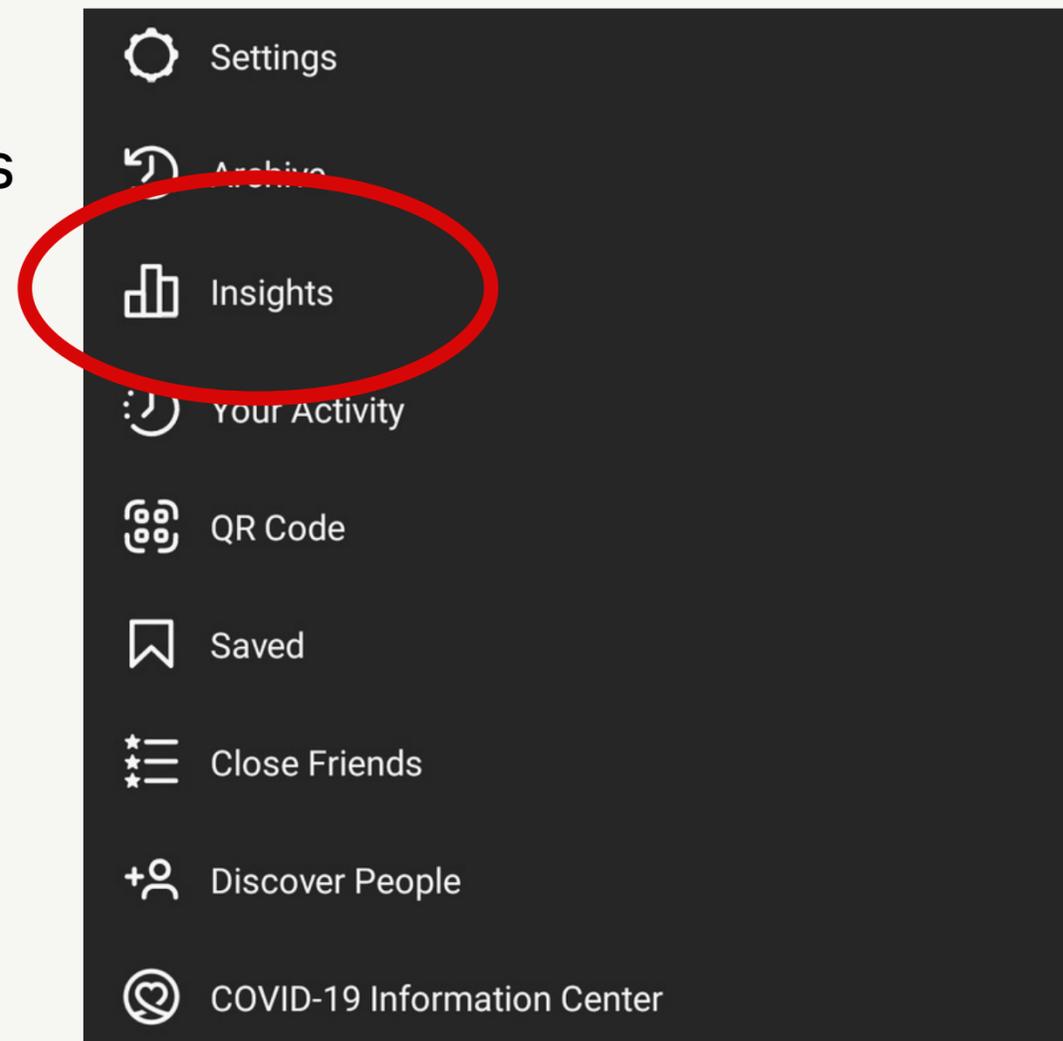
CARA MELIHAT INSIGHT INSTAGRAM

Syarat Insight:

1. harus memiliki followers minimal 100 followers



1. klik icon 3 garis



2. Lalu, akan muncul pilihan seperti disamping kiri, klik "Insight"

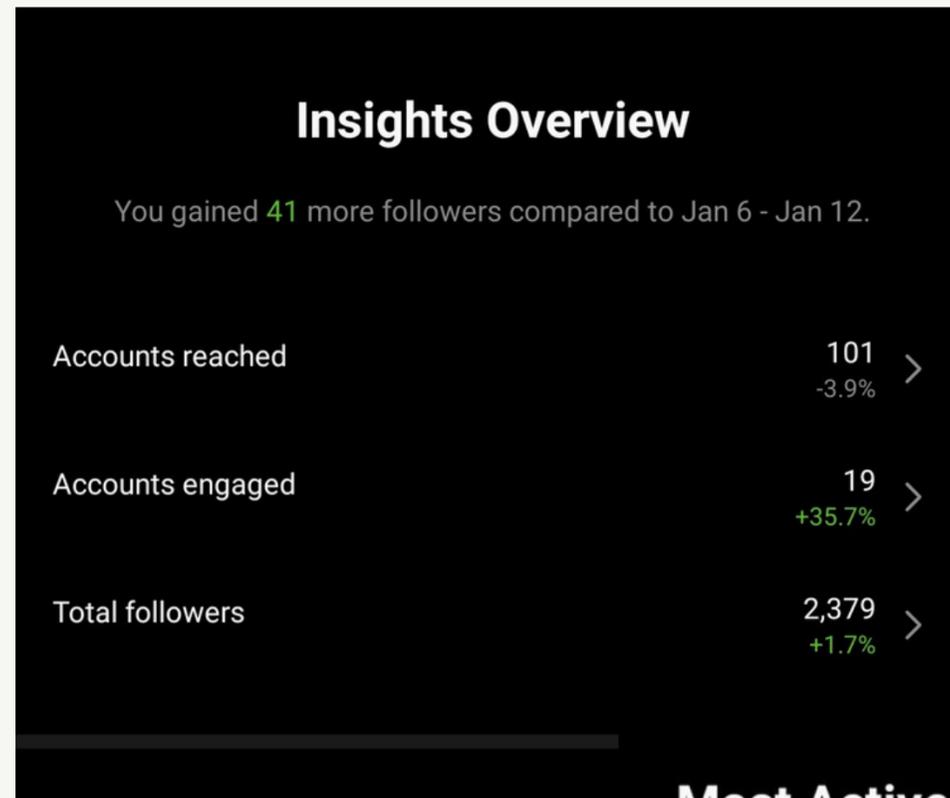
CARA MELIHAT INSIGHT INSTAGRAM

Syarat Insight:

1. harus memiliki followers minimal 100 followers

4. Lalu, scroll sampai ke bawah dan akan menemukan diagram seperti disamping kanan

5. klik tanda panah untuk melihat di hari-hari lainnya



3. klik "Total Followers"

Most Active Times

Hours

Days

<

Wednesdays

>

12a

3a

6a

9a

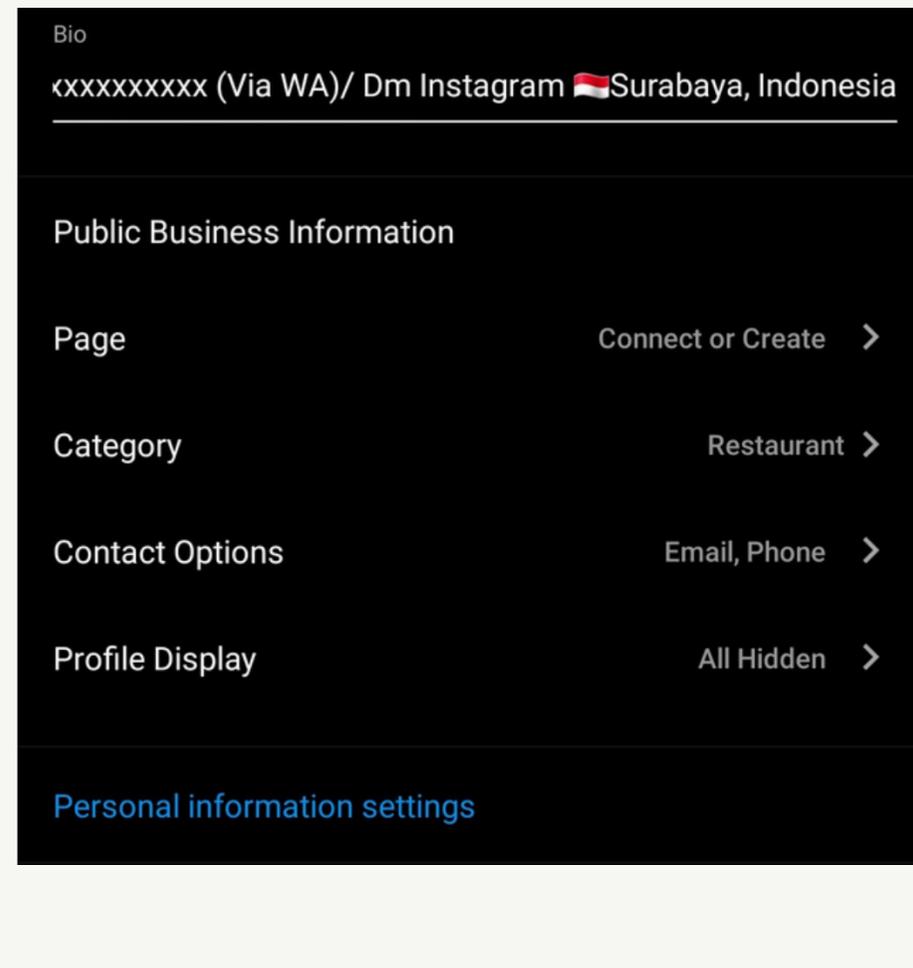
12p

3p

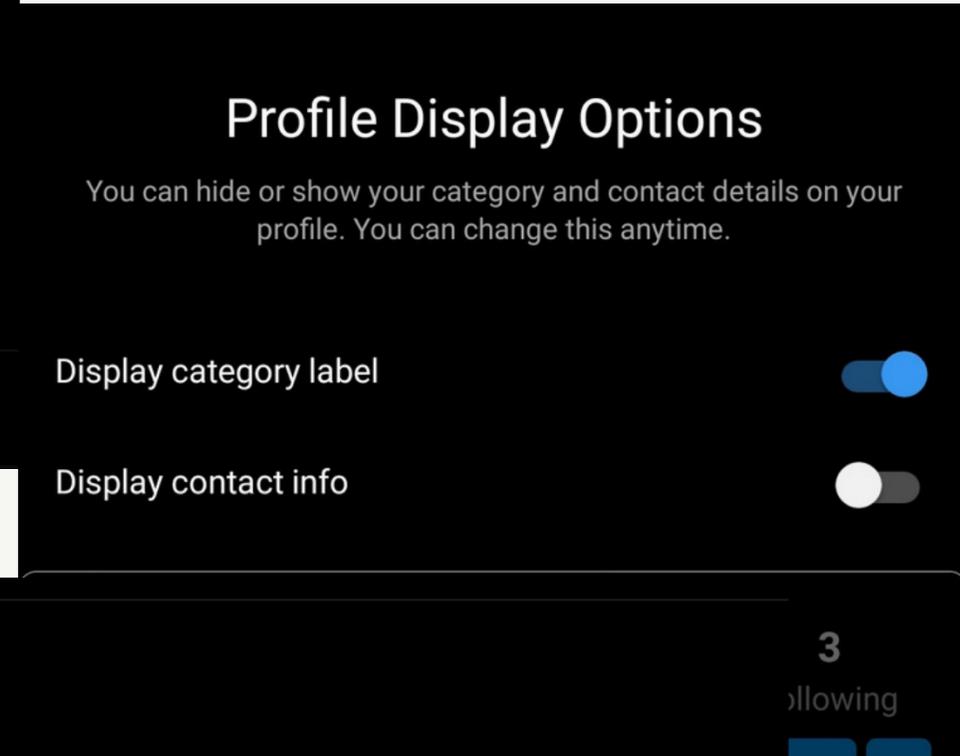
6p

9p

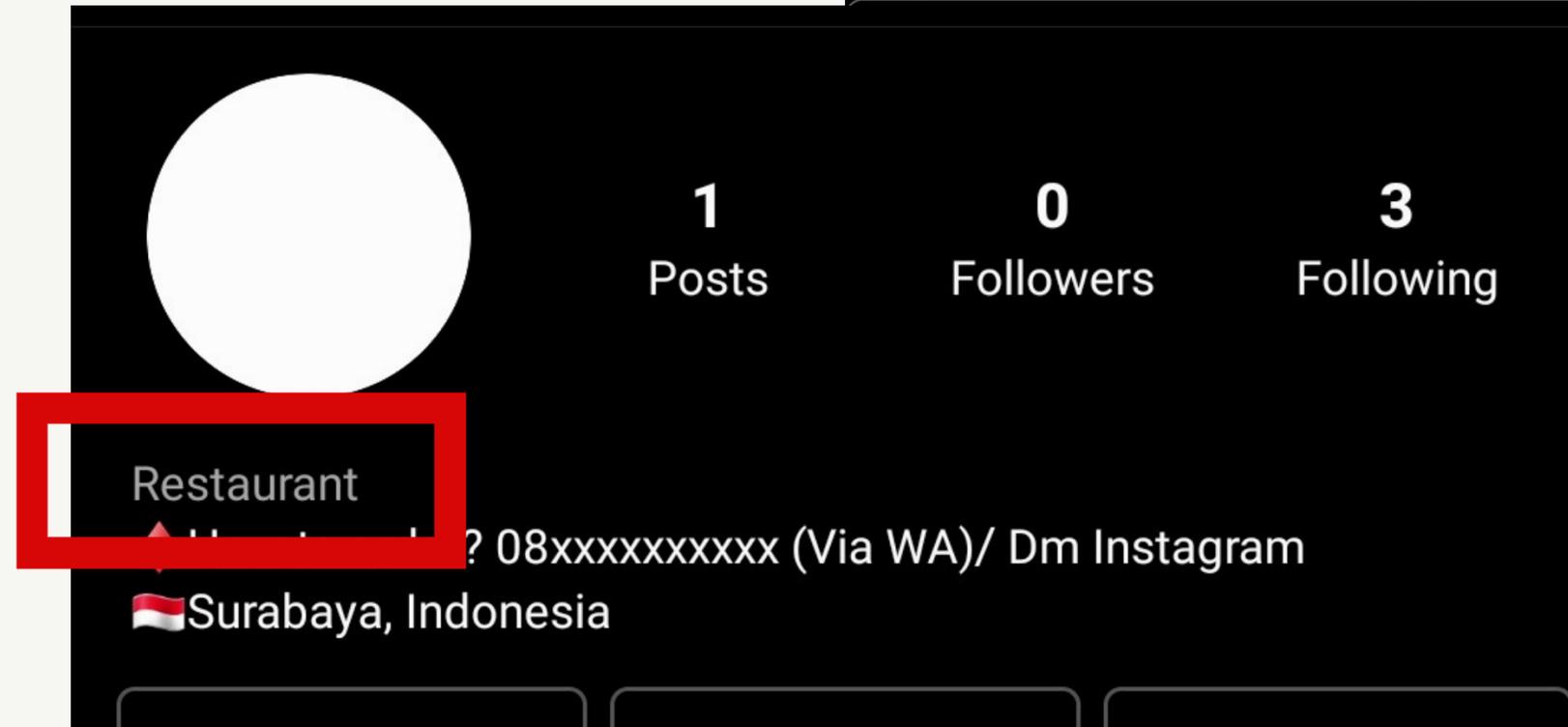
CARA MEMUNCULKAN KATEGORI DI PROFILE



1. klik "Edit Profile"
2. lalu, aktifkan "Display category label"

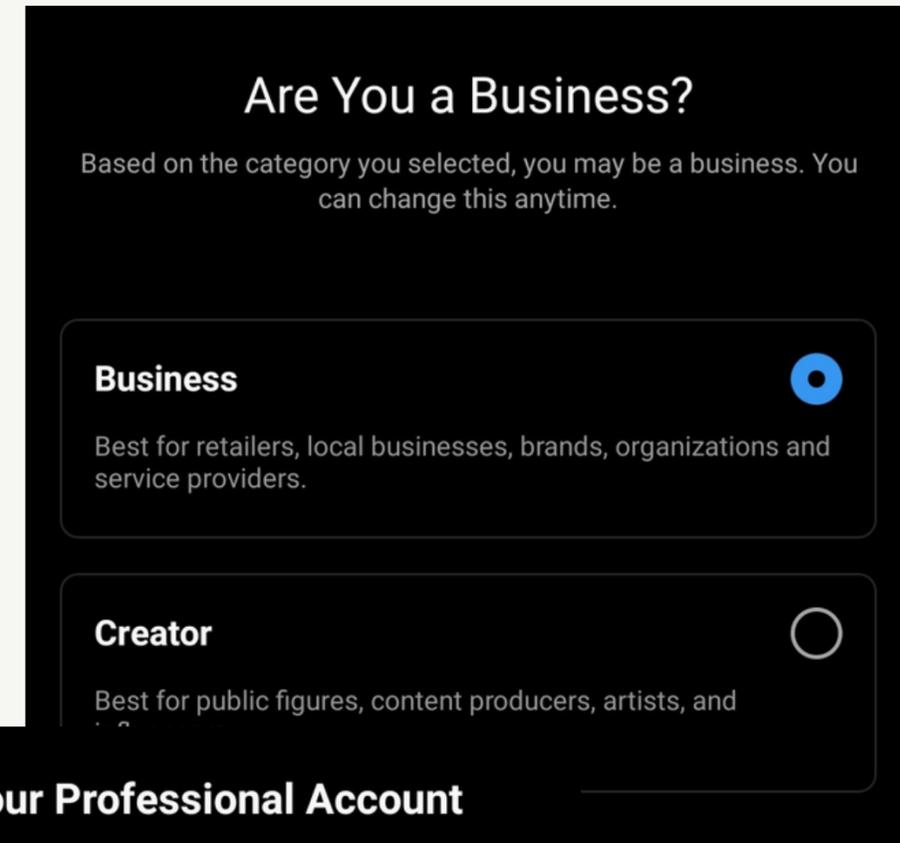


3. Category akan muncul di profile



CARA MEMUNCULKAN INSIGHT INSTAGRAM

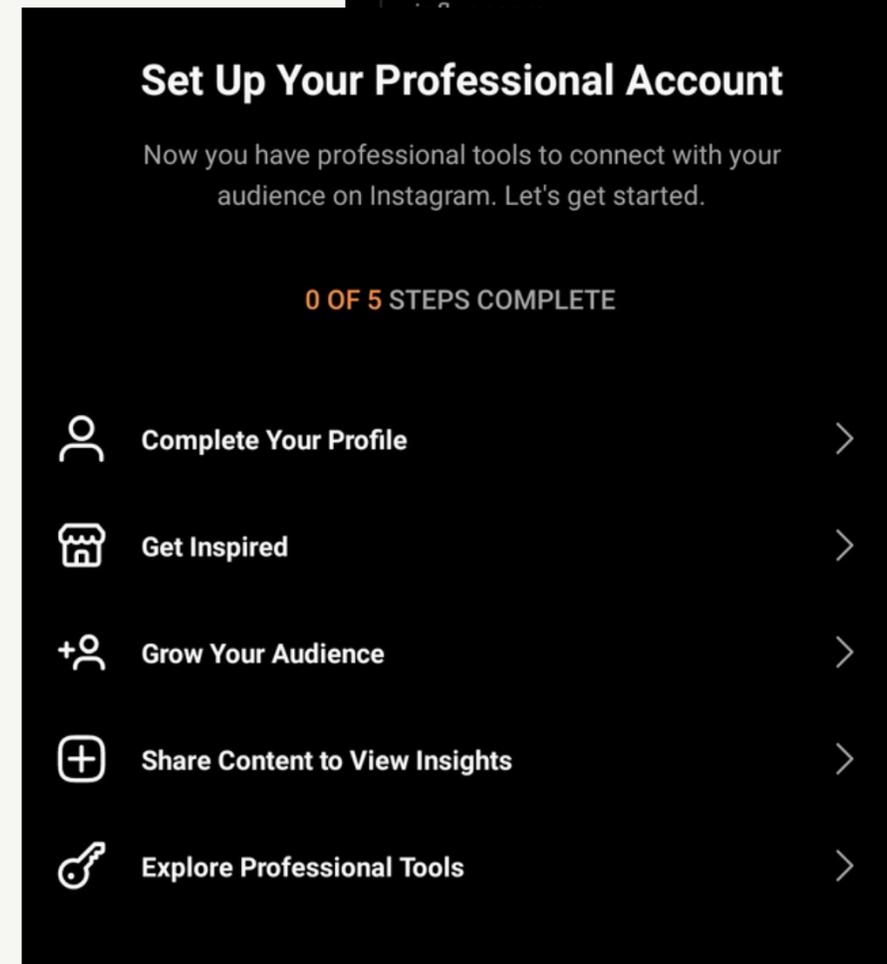
6. Pilih "Business"



7. Lalu, klik "Next"

8. Akan ada tampilan yang berisikan hal-hal yang perlu dilakukan (5)

9. Klik tiap poin untuk menyelesaikan hstep tersebut



boo.dessertsby Thankyou so much @kulinersby for trying our product 🍷🌟 and also @uih.ubaya who made this possible 💖

Fyi, we are still open for pre-order 3 🍷 grab it fast!! 🔥

#BooDessert #jajananpasarmodern #supportbisnislokal
#cenil #jajansurabaya #jajanpasar #surabaya
#letsplay #creofestaspeed5 #millenialpreneurs #uihubaya

i.crylic.you What's inside the box ?

Kalian pada penasaran ya apa aja sih isi box @i.crylic.you, kita kasih tahu deh 😊

Selain acrylic dan holder nya, ada free greeting card loh.. jadi kalian bisa request apa isi greeting card yang mau kalian berikan 🐱

For order ? ↓

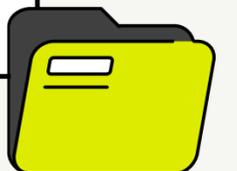
DM : @i.crylic.you

WA : 0857-3218-3911

#icrylicyou #icareyou #bdaygift #graduationgift #weddinggift
#acryliccustom #custom #acrylicgift #kado #kadomurah
#hadiahwisuda #hadiah #hadiahultah #hadiahcustom #sby

5. #Hashtags

Pentingnya hashtag dalam sebuah post
agar dapat menjangkau audience yang
lebih luas



Thank You!

ISOLATE SELECTED PATH

GROUP

JOIN

TRANSFORM

ARRANGE

SELECT





E-Commerce dan Marketplace bagi UMKM

Jeanice & Jessica, Mahasiswi
Jurusan Akuntansi Ubaya



TOKOPEDIA

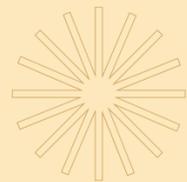
Tokopedia adalah perusahaan internet yang memungkinkan setiap individu dan pemilik bisnis di Indonesia untuk mengembangkan dan mengelola bisnis online mereka secara mudah dan gratis, sekaligus memungkinkan pengalaman berbelanja online yang lebih aman dan nyaman.





✦ SHOPEE

Shopee adalah platform belanja online terdepan di Asia Tenggara dan Taiwan. Diluncurkan tahun 2015, Shopee merupakan sebuah platform yang disesuaikan untuk tiap wilayah dan menyediakan pengalaman berbelanja online yang mudah, aman, dan cepat bagi pelanggan melalui dukungan pembayaran dan logistik yang kuat.



SHOPEEFOOD

ShopeeFood adalah layanan pesan antar makanan sekaligus bagian dari lini bisnis Shopee

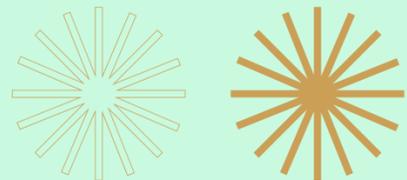


ShopeeFood

Grab

✦ GRABFOOD

Grab merupakan salah satu platform layanan on demand yang bermarkas di Singapura. Berawal dari layanan transportasi, perusahaan tersebut kini telah mempunyai layanan lain seperti pengantaran makanan dan pembayaran yang bisa diakses lewat aplikasi mobile





vs



Tokopedia

Unggul dalam penjualan barang elektronik, alat kesehatan, hingga kebutuhan dekorasi ruangan.

Promo gratis ongkir lebih sedikit, namun Tokopedia memberikan gratis ongkir untuk semua pembelian diatas 50ribu

Tidak memiliki fitur bayar nanti dan games yang dapat menarik minat pembeli.

Merupakan KARYA ANAK BANGSA

Shopee

Pernak-pernik lucu, outfit, gaya terbaru, hingga barang yang tengah hype di pasaran.

Promo gratis ongkir lebih banyak, tetapi seringkali berimbas pada pendapatan penjual dan kurir.

Memiliki fitur Shopee Paylater dan Games seperti Shopee tanam dan Goyang Shopee.

Dirilis oleh perusahaan asal Singapura.

A smartphone with a black frame is shown against a green background. The screen is white and displays the Grab Food logo in green. The logo consists of the word "Grab" in a stylized font with a double vertical line through the 'b', and the word "Food" in a bold, sans-serif font below it.

Grab
Food

vs

A smartphone with a black frame is shown against an orange background. The screen is orange and displays the Shopee Food logo in white. The logo features a stylized icon of a fork and a spoon inside a rounded square, followed by the words "Shopee" and "Food" stacked vertically in a sans-serif font.

Shopee
Food

Shopee Food

Komisi untuk Shopee Food sebesar 20%, dan untuk Merchant sebesar 80%

Promo yang diberikan sangat banyak dan menarik, potongan dalam kisaran 20-30rb

Penjual masih belum terlalu banyak, pengguna pun demikian.

Harga yang ditawarkan lebih murah.

Grab Food

Komisi untuk Grab sebesar 30%, dan untuk Merchant sebesar 70%

Memberikan banyak promo dan berani memberikan potongan harga diatas 40rb kepada pembeli

Sudah dikenal luas oleh masyarakat dan sudah banyak merchant yang bekerjasama dengan Grabfood

Harga yang ditawarkan lebih mahal.



Shopee, Shopee food, Tokopedia, Grab food.

Gimana cara daftarnya?

Cara upload produk, melihat order dan hasil penjualan

Tips and trick

Bagaimana cara menarik uang hasil penjualan

Apa kelebihan dan kekurangannya?

Cara Daftar Shopee

- Masuk ke aplikasi atau web Shopee
<https://shopee.co.id/>

- Daftarkan akun toko/usaha

Daftar | Log In

Daftar

Nomor Telepon

BERIKUTNYA

ATAU

Facebook Google Apple

Dengan mendaftar, Anda setuju dengan [Syarat, Ketentuan dan Kebijakan](#) dari Shopee & [Kebijakan Privasi](#)

Punya akun? [Log in](#)

- Isi informasi yang diperlukan dan melakukan verifikasi nomor telepon

- Masukkan username untuk toko/usaha dan lengkapi informasi yang diperlukan

Cara Daftar Shopee

- Upload produk usaha semenarik mungkin dan isi deskripsi dari produk

- Atur jasa kirim

- Siap berjualan



Cara upload produk

1. Buka aplikasi shopee, lalu di bagian kanan bawah, klik "Saya".
2. Lalu pilih "mulai jual".
3. Pilih tambah produk.
4. Lengkapi seluruh informasi yang diminta.



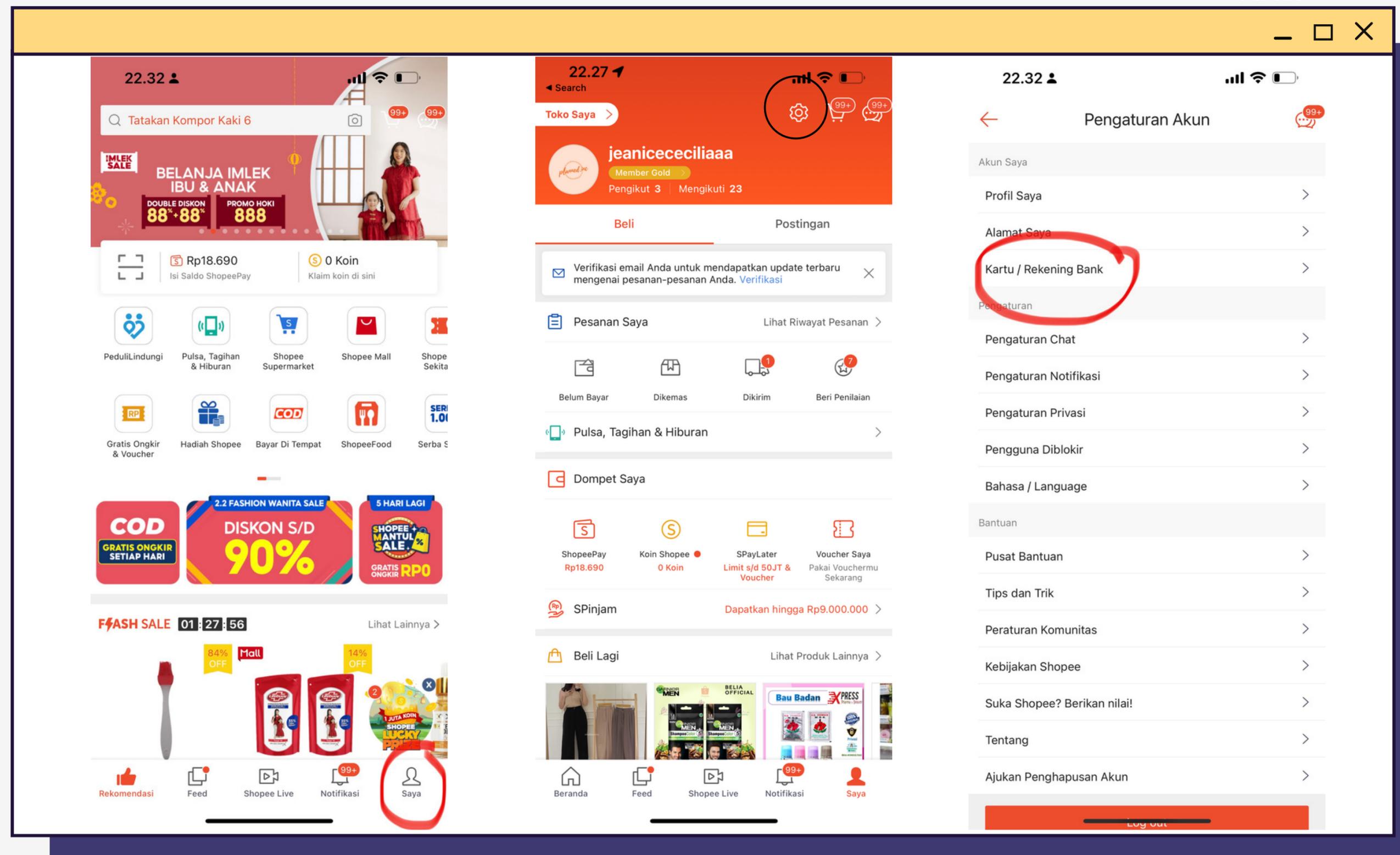
TIPS AND TRICK SHOPEE

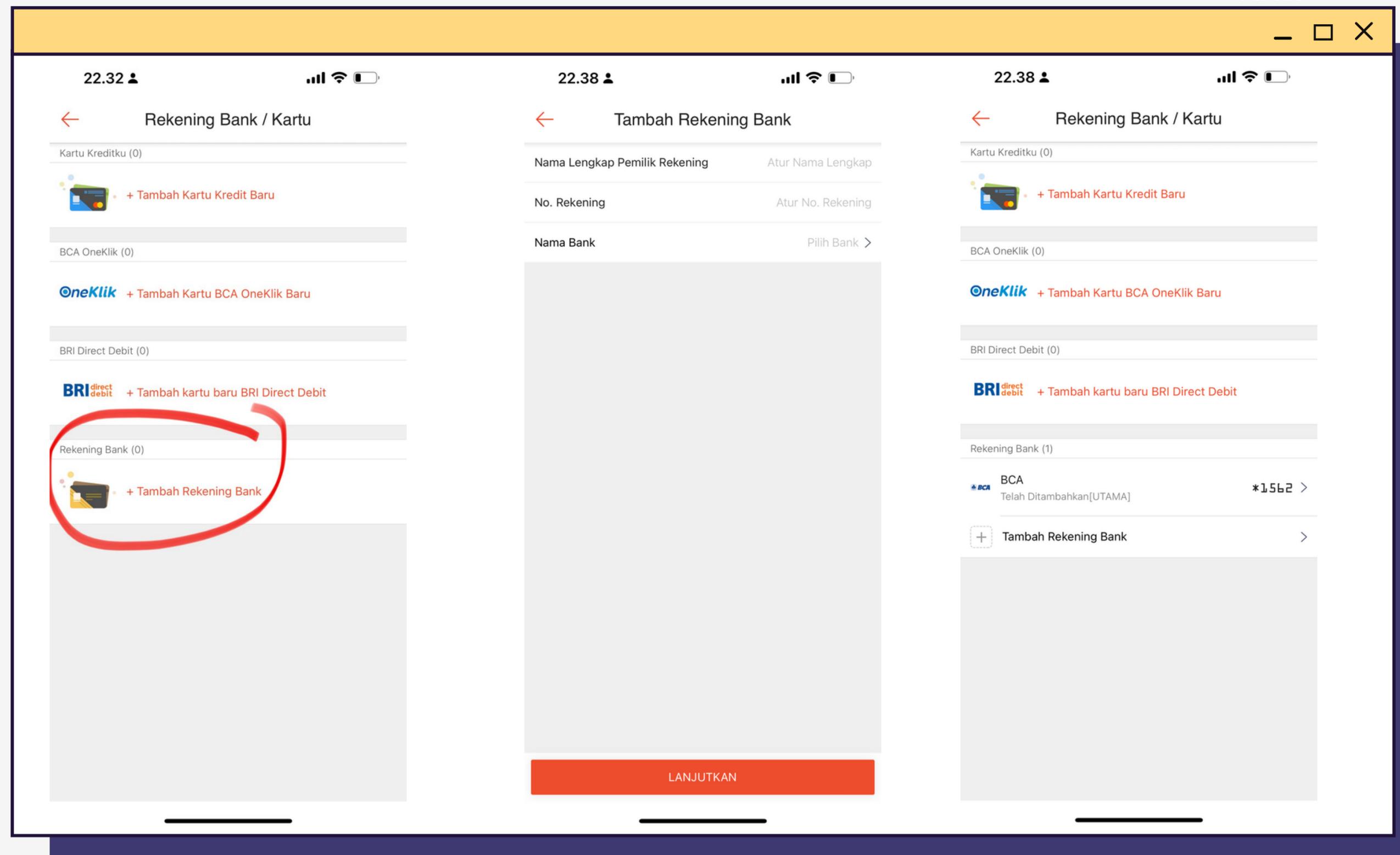
Untuk meningkatkan penjualan, Bapak/Ibu dapat melakukan:

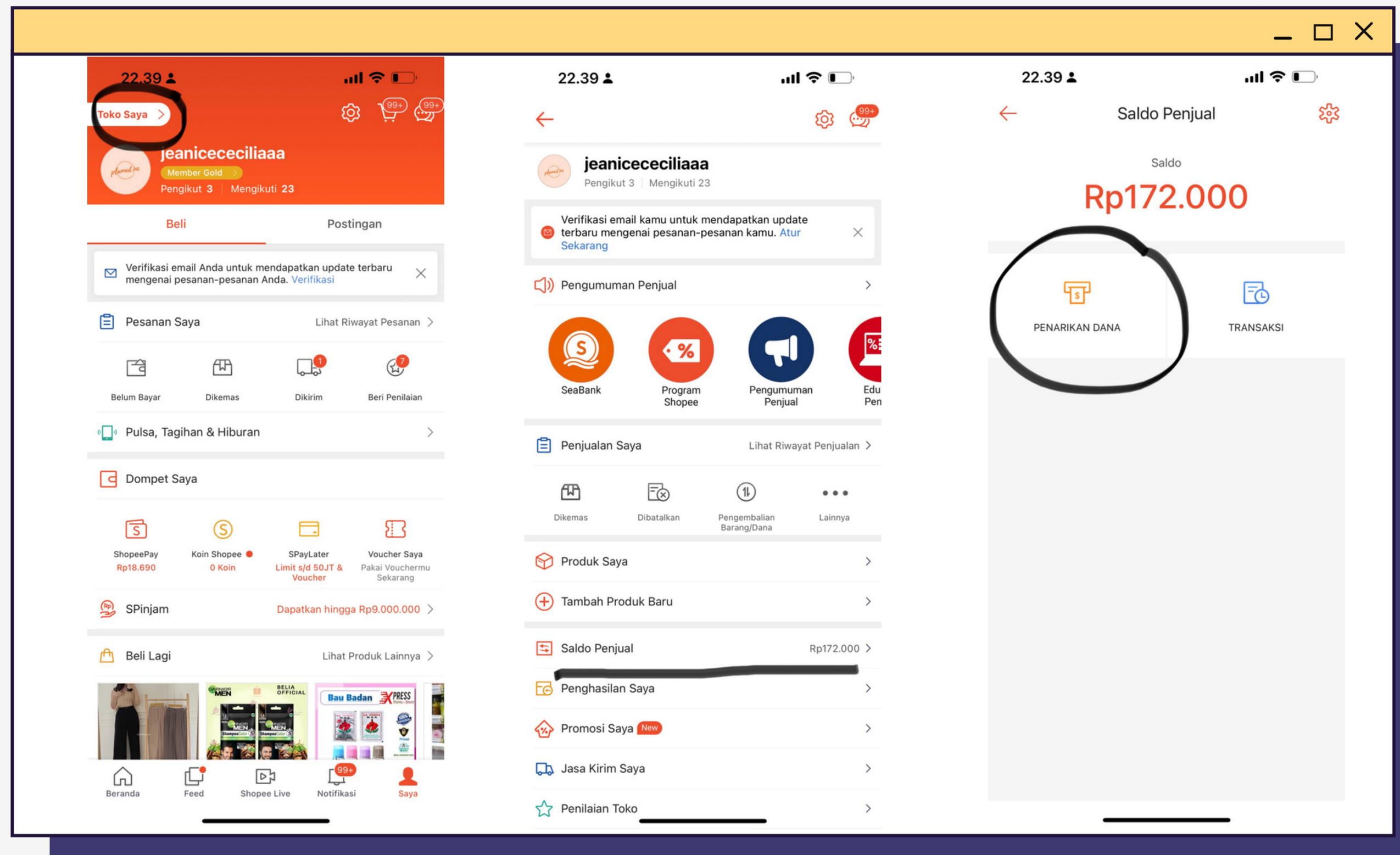
- Berpartisipasi dalam promo yang diadakan oleh Shopee
- Gunakan fitur "Iklanku"
- Manfaatkan subsidi gratis ongkir dari shopee
- Buat promo toko
- Aktifkan voucher ikuti toko
- Gunakan fitur paket diskon
- Kategorikan produk berdasarkan jenisnya

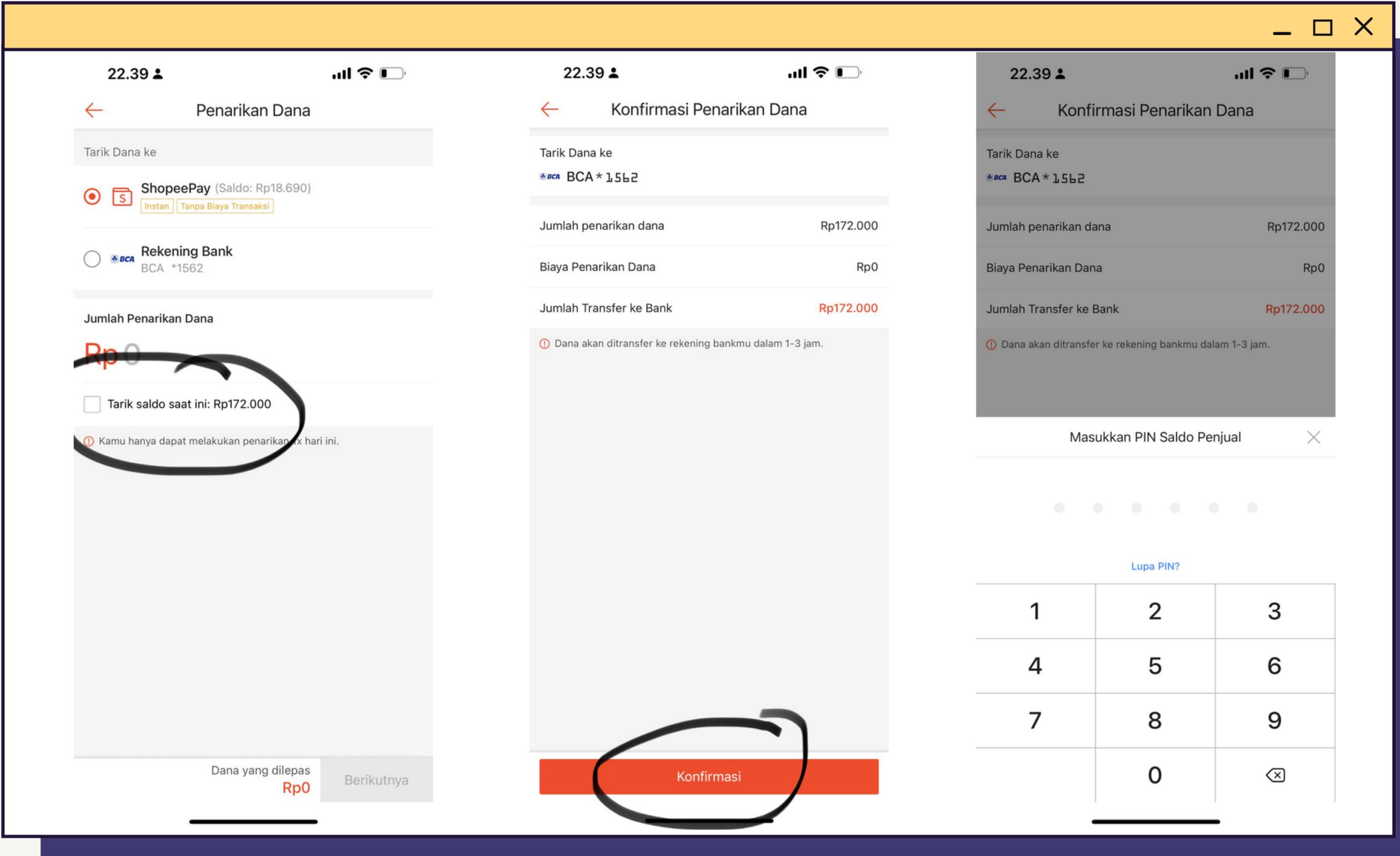
Cara menarik uang hasil penjualan di Shopee

1. Buka aplikasi Shopee
2. Pilih tab "Saya" pada pojok kanan bawah
3. Klik Pengaturan
4. Pilih rekening bank
5. Pilih tambah rekening baru
6. Tunggu SMS verifikasi dan masukkan kode verifikasi
7. Isi data dengan benar











Kelebihan Shopee

- Pasar yang luas
- Banyak program yang menguntungkan penjual
- Ada fitur penghargaan bagi penjual
- Dapat upload lebih dari 10 gambar
- Memiliki fitur untuk memilih varian
- Terintegrasi oleh sistem pengiriman paket
- Gratis koin shopee bagi pembeli yang memberi review



Kekurangan Shopee

- Harga yang sangat kompetitif
- Seller lama cenderung menjadi pemenang persaingan
- Pencairan dana butuh waktu lama
- Promo gratis ongkir cukup rumit

Cara mendaftar di Tokopedia

1. Buka aplikasi Tokopedia, klik 'Akun'
2. Lalu klik 'Akun Toko'
3. Kamu akan diarahkan ke halaman buka toko. Klik 'Buka Toko Gratis'.
4. Tulis nama tokomu. Nama toko tidak bisa diubah ya. Pastikan kamu sudah menyiapkan nama toko yang sesuai. Setelah isi nama tokomu, isi domain toko. Domain toko ini nantinya akan berfungsi sebagai link tokomu di Tokopedia.
5. Masukkan alamat toko yang benar dan lengkap. Alamat ini akan digunakan oleh kurir untuk mengambil barang dari tokomu. Lengkapi nama jalan, nomor bangunan, nomor RT dan RW, kecamatan, hingga kode pos. Klik 'Simpan'.
6. Selamat! Tokomu sudah jadi!

TIPS AND TRICK TOKOPEDIA

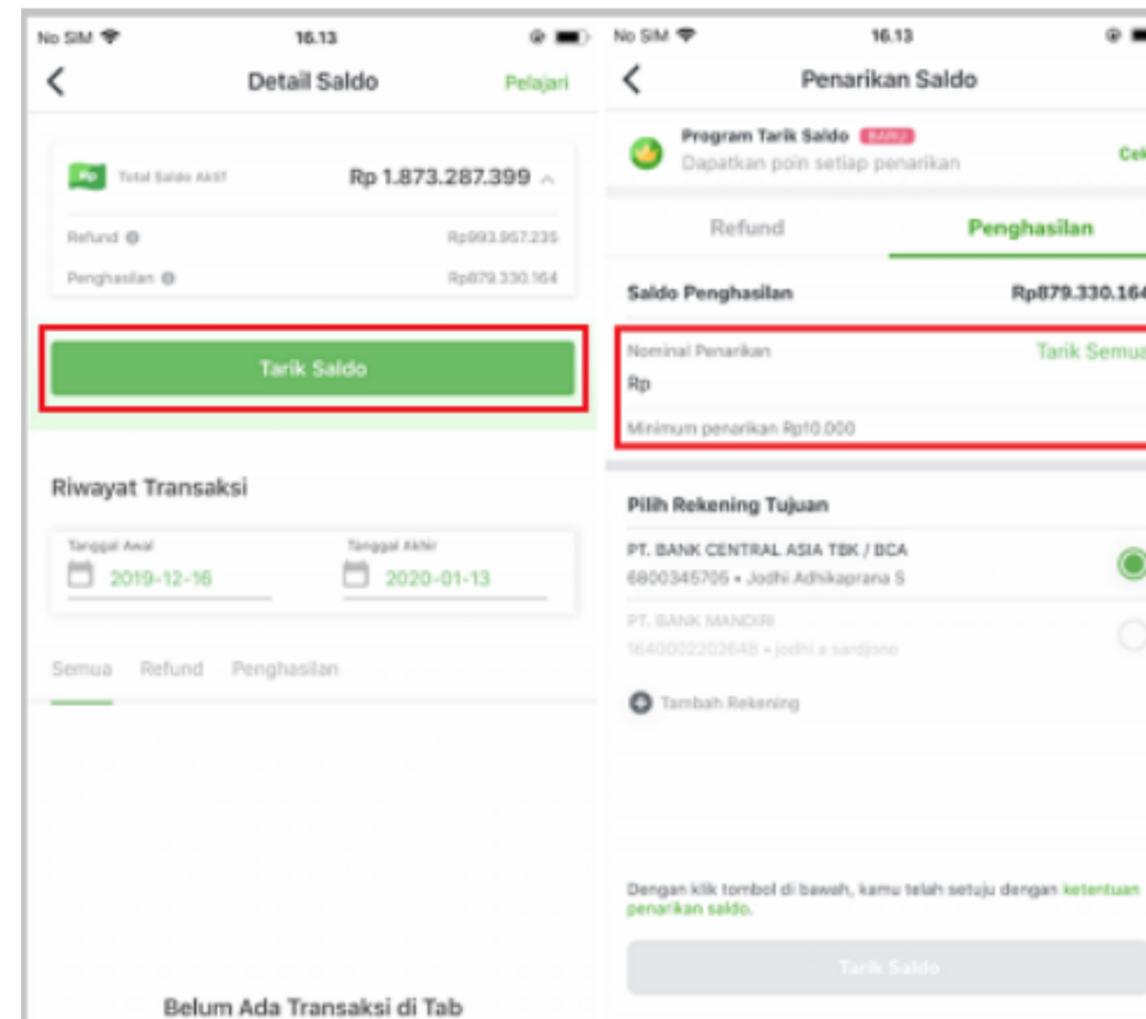
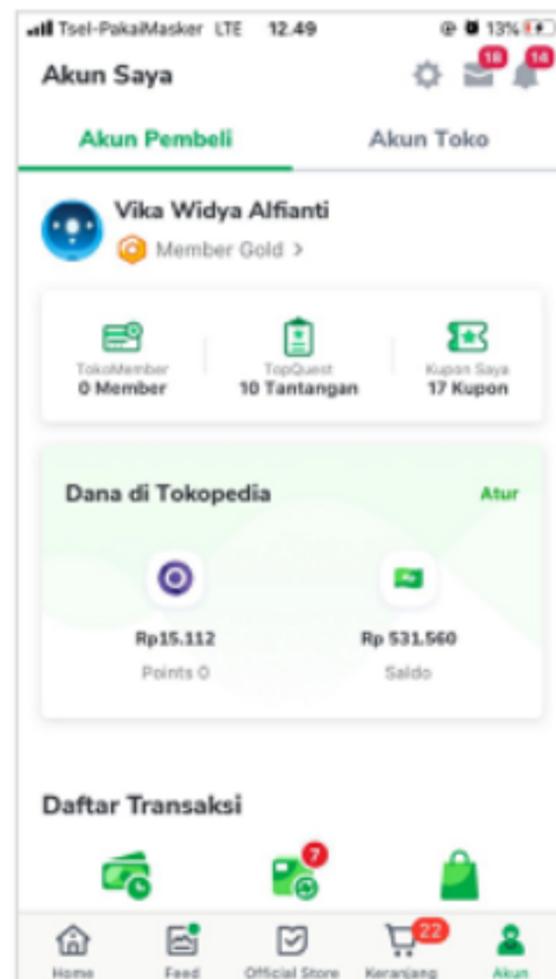
Untuk meningkatkan penjualan, Bapak/Ibu dapat melakukan:

1. Branding toko menggunakan design yang bagus serta menjadi ciri khas toko anda.
2. Perhatikan penulisan nama produk
3. Gunakan foto produk yang menarik
4. Tetapkan harga yang kompetitif dan tulis deskripsi produk yang jelas
5. Promosi dan susun etalase produk dengan rapi
6. Maksimalkan fitur – fitur yang tersedia, seperti TopAds untuk menjangkau pembeli lebih banyak lagi.

Cara menarik uang hasil penjualan di Tokopedia

1. Klik "akun" dan klik "saldo"
2. Klik tarik saldo dan pilih nominal saldo yang ingin ditarik
3. Pilih Tarik Saldo
4. Masukkan kata sandi akun dan kode verifikasi
5. Dana akan masuk kedalam no rekening yang didaftarkan

Cara menarik uang hasil penjualan di Tokopedia



Kelebihan Tokopedia

- Loading aplikasi cukup ringan, terutama di bagian halaman toko dan produk yang sangat minimalis tapi informatif.
- Tampilan aplikasi yang menarik
- Bagian penambahan daftar produk juga sangat jelas, pilihan kategori lebih bervariasi dan fitur harga grosir.
- Fitur Preorder, untuk produk yang butuh pemrosesan lebih lama, misalnya barang impor.
- Pilihan pengiriman beserta biaya tambahan yang dikenakan.
- Transfer saldo ke rekening sangat cepat, rata-rata 2 – 3 jam, maksimal 4 jam ke empat bank besar.
- Waktu proses pesanan bisa mencapai 5 – 7 hari semenjak invoice masuk, jadi bisa lebih leluasa.

Kekurangan Tokopedia

- Harga yang sangat kompetitif
- Tidak adanya fitur diskon dengan waktu yang terbatas
- Terkadang direpotkan oleh pembeli dengan sistem Dropshipper.
- Sering terjadi Error Maintenance saat akan mengakses situs.
- Tidak ada pilihan untuk memblokir penjual
- Fitur pengelolaan stok barang kurang bagus, saat ada pembeli yang menunggu pembayaran, stok tidak otomatis berkurang.

Cara mendaftar di Shopee Food

1. Download "Shopee Partner" pada gadget Bapak/Ibu
2. Buka aplikasi shopee partner
3. Klik "Daftar sekarang"
4. Pilih "Daftar jadi merchant Shopee Food"
5. Pilih "Rekan/merchant yang sudah terdaftar"
6. Isi informasi yang diminta dengan benar
7. Isi formulir registrasi
8. Isi formulir "Perjanjian Kerjasama"
9. Upload file foto ktp
10. Upload foto menu
11. Upload foto outlet/merchant tampak depan
12. Isi "menyetujui" pada pernyataan deklarasi merchant

Cara mendaftar di Grab Food

- Buka link https://www.grab.com/id/merchant/food/?grab_external=true
- Isi formulir dengan nama restoran, alamat restoran, nama pemilik, nomor ponsel dan alamat email. Lalu klik 'Daftar'
- Tunggu selama kurang lebih 15 menit untuk mendapatkan verifikasi via email.
- Masukkan kode verifikasi yang dikirimkan di email di link yang sudah disediakan di email.
- Pilih tipe pendaftaran GrabFood seperti merchant baru atau penambahan outlet. Klik 'Next'
- Isi informasi pemilik usaha dan informasi penanggung jawab usaha. Klik 'Next'.
- Unduh foto KTP, selfie memegang KTP, NPWP, Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP), dan Foto Buku Tabungan Pastikan seluruh dokumen masih berlaku dan foto harus jelas.

Cara mendaftar di Grab Food

- Kemudian dalam proses informasi bisnis restoran, calon merchant juga akan diminta melengkapi informasi restoran seperti foto restoran, foto menu, dan lainnya.
- Setelah melengkapi informasi toko. Anda akan dikirimkan e-mail dari Tim GrabFood untuk menandatangani kontrak dengan GrabFood. Pastikan kontraknya sudah Anda baca dengan baik syarat dan ketentuannya sebelum menandatangani.
- Setelah menyelesaikan proses tanda tangan kontrak. Anda akan kembali diminta melakukan verifikasi e-mail outlet dengan batas waktu 72 jam. Pastikan e-mail sudah terverifikasi sebelum 72 jam, jika tidak makan verifikasi Anda akan gagal. Untuk melakukan verifikasi ulang, Anda bisa menghubungi tim customer service GrabFood.
- Selanjutnya proses verifikasi OVO sebagai platform pembayaran antara penjual dan pembeli GrabFood. Tim OVO akan menghubungi untuk memvalidasi informasi terkait bisnis yang didaftarkan.
- Kemudian akan menerima email berisi bahan training terkait cara menggunakan aplikasi untuk merchant untuk berbisnis makanan.

Kelebihan Shopee Food

- Pasar yang luas
- Banyak program yang menguntungkan penjual
- Mendapatkan promo secara cuma-cuma.
- Konsumen semakin meningkat.
- Orderan meningkat.
- Omset sudah pasti naik.

Kekurangan Shopee Food

- Terdapat pajak resto.
- Sistem kadang suka error.
- Penjual harus siap menerima komplain.
- Baru dikenal oleh masyarakat.

Kelebihan GrabFood

- Mudah digunakan
- Menghemat waktu
- Cepat
- Pilihan lengkap
- Banyak pilihan promo
- Promo yang ditawarkan memberikan potongan harga yang cukup besar
- Banyak dikenal orang sehingga pasarnya lebih luas dibandingkan aplikasi lain
- Driver lebih banyak sehingga orderan diproses lebih cepat

Kekurangan GrabFood

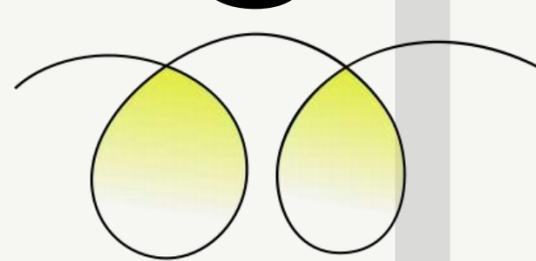
- Promo yang ditawarkan masih dikenakan fee tambahan.
- Metode pembayaran terbatas (Hanya ovo dan cash).
- Cenderung berani memberikan potongan harga dalam jumlah yang besar.
- Potongan komisi yang sangat besar.

TIPS AND TRICK SHOPEE FOOD DAN GRAB FOOD

Untuk meningkatkan penjualan, Bapak/Ibu dapat melakukan:

1. Penamaan dan deskripsi harus jelas dan menarik
2. Gunakan foto yang menarik pelanggan, fokuskan pada objek makanan yang dijual
3. Bisnis yang berada dalam jangkauan <2km akan diprioritaskan
4. Buat strategi diskon untuk menarik pelanggan (Cthnya : Menaikkan harga sebelum memberikan diskon)
5. Tawarkan pilihan paket, agar penjualan semakin tinggi
6. Manfaatkan fitur promosi Shopee Food dan Grab Food

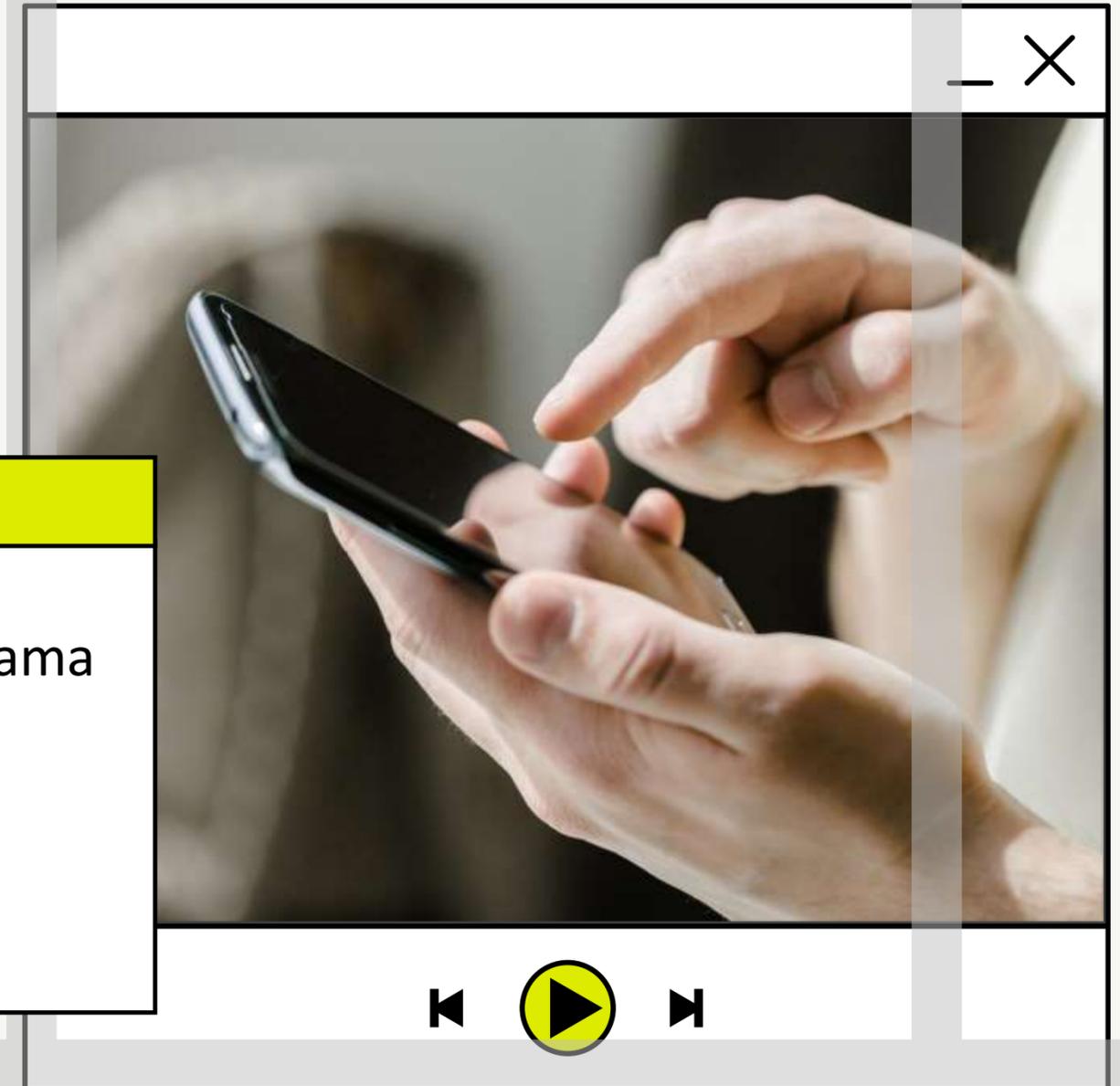
Siklus Pengeluaran

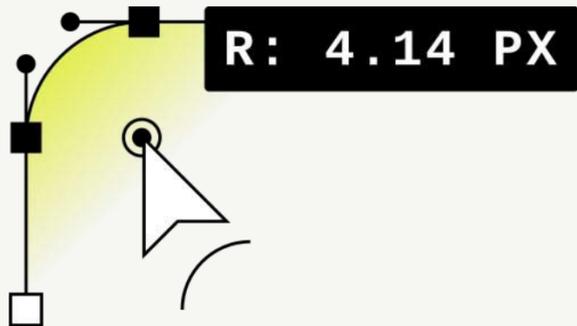


 *

Muhammad Wisnu Girindratama
Universitas Surabaya

Kamis, 27 Januari
09.00 WIB

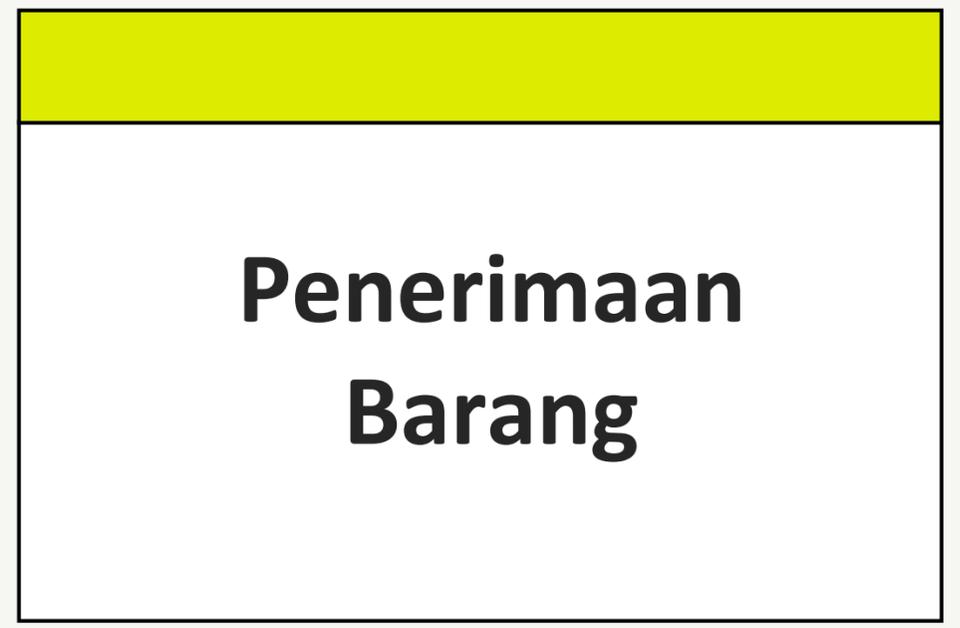
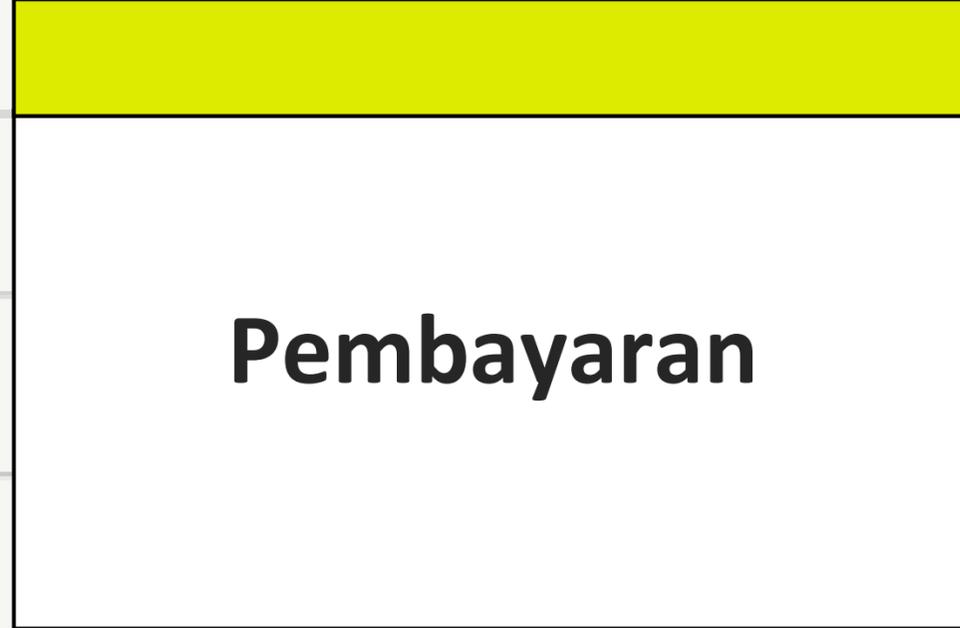
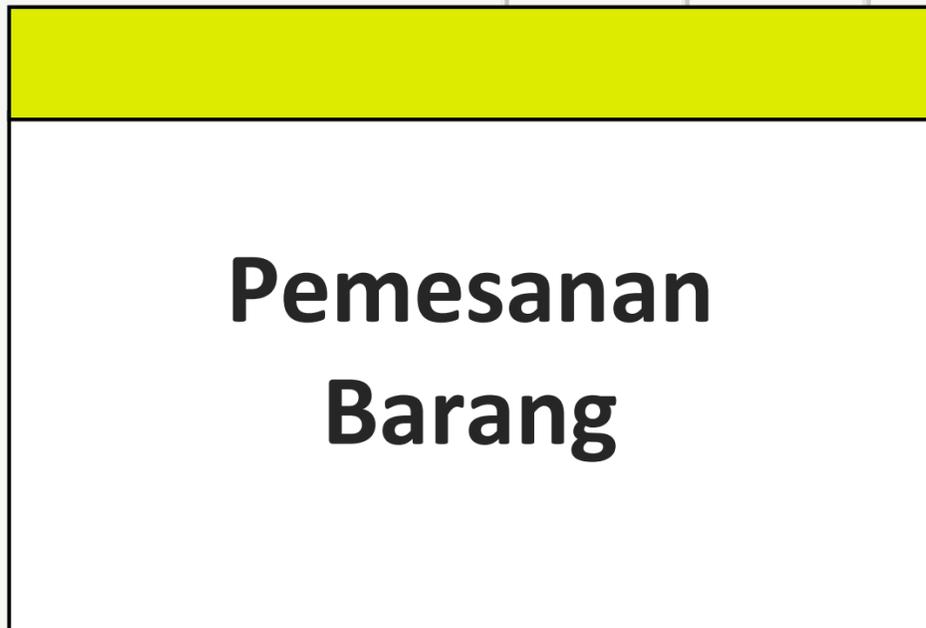




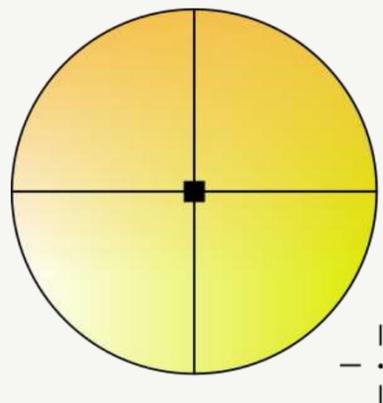
Tujuan Utama

“ Meminimalisir
dan mengetahui
total
pengeluaran ”

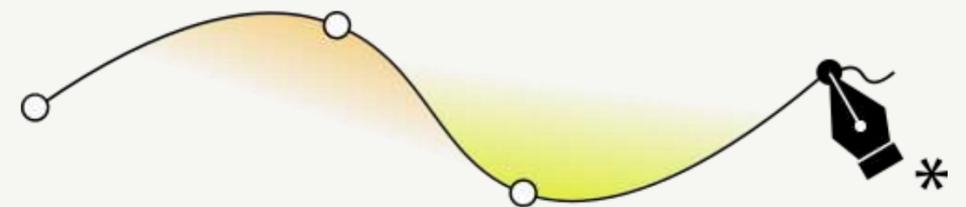




Kegiatan dalam Siklus Pengeluaran



W: 150 PX
H: 150 PX



Pembelian

Apa yg harus di beli?



Kapan waktu yang tepat untuk melakukan pembelian?



Berapa banyak yang harus di beli?

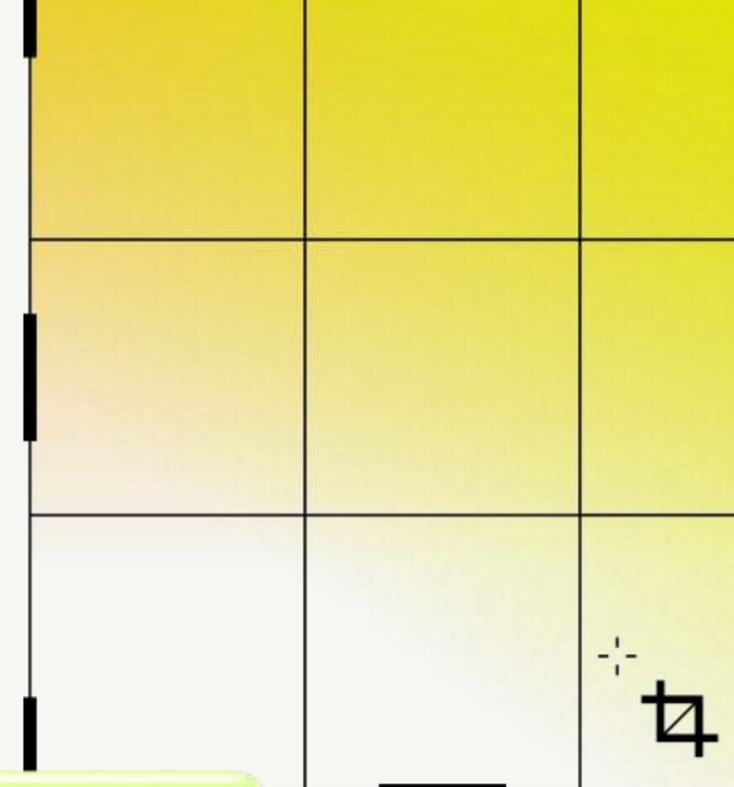


Supplier yg berkualitas

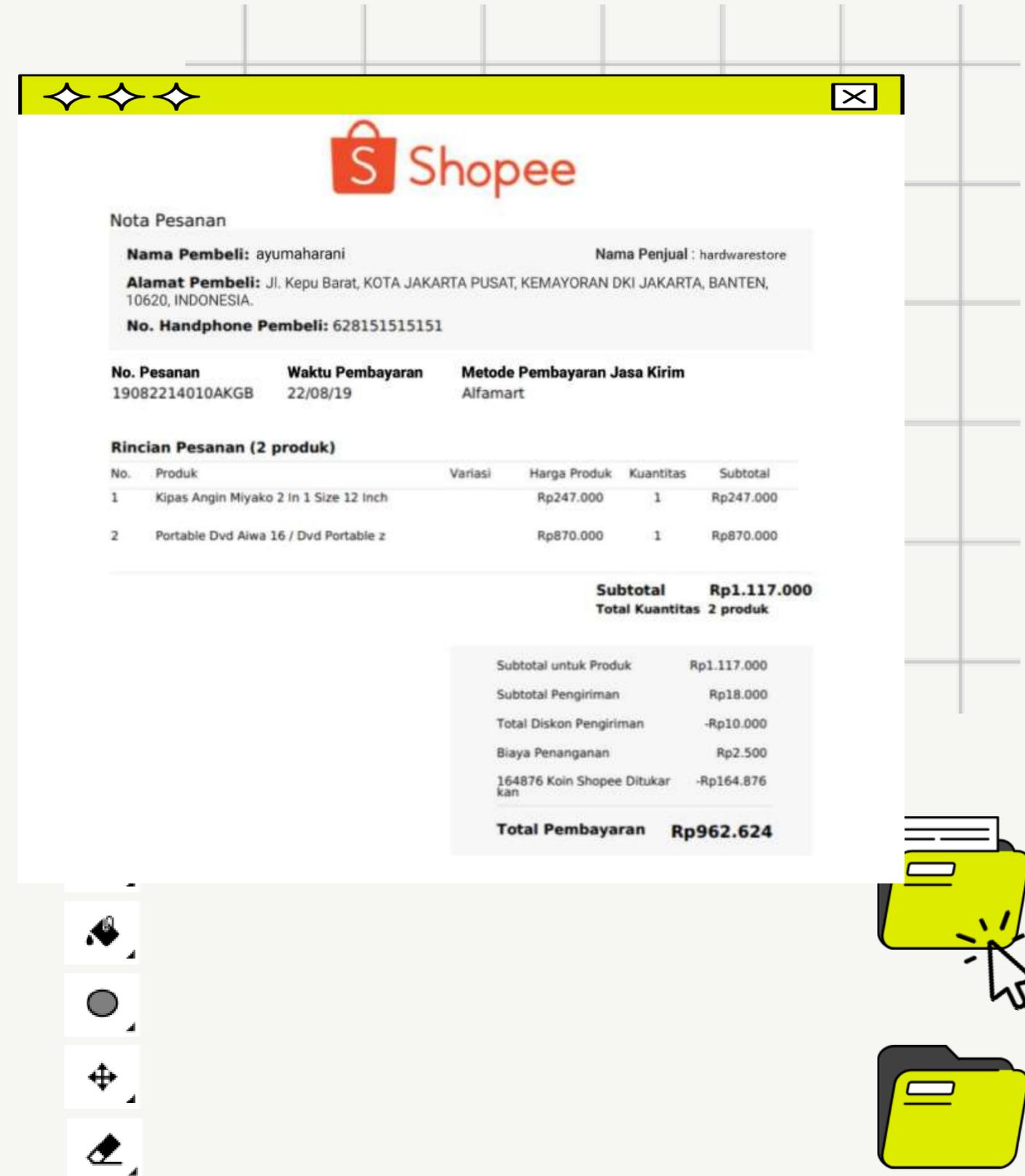
Harga

Kualitas Barang

Kemampuan menyediakan barang



Pembelian Secara Online



The screenshot shows a Shopee order confirmation page. At the top, there is a yellow header with the Shopee logo. Below the header, the order details are displayed in a structured layout. The order number is 19082214010AKGB, the payment date is 22/08/19, and the payment method is Alfamart. The order contains two items: a fan and a portable DVD player. The subtotal for the products is Rp1.117.000. After accounting for shipping costs, discounts, and other fees, the total payment amount is Rp962.624.

Nota Pesanan

Nama Pembeli: ayumaharani **Nama Penjual:** hardwarestore
Alamat Pembeli: Jl. Kepu Barat, KOTA JAKARTA PUSAT, KEMAYORAN DKI JAKARTA, BANTEN, 10620, INDONESIA.
No. Handphone Pembeli: 628151515151

No. Pesanan 19082214010AKGB **Waktu Pembayaran** 22/08/19 **Metode Pembayaran** Alfamart

Rincian Pesanan (2 produk)

No.	Produk	Variasi	Harga Produk	Kuantitas	Subtotal
1	Kipas Angin Miyako 2 in 1 Size 12 Inch		Rp247.000	1	Rp247.000
2	Portable Dvd Aiwa 16 / Dvd Portable z		Rp870.000	1	Rp870.000

Subtotal Rp1.117.000
Total Kuantitas 2 produk

Subtotal untuk Produk	Rp1.117.000
Subtotal Pengiriman	Rp18.000
Total Diskon Pengiriman	-Rp10.000
Biaya Penanganan	Rp2.500
164876 Koin Shopee Ditukarkan	-Rp164.876
Total Pembayaran	Rp962.624

○○○

Pengecekan atas kesesuaian barang yang diterima:

- Jenis barang
- Jumlah barang
- Harga

◀ | ██████████ | ▶

Penerimaan Barang



PROGRESS

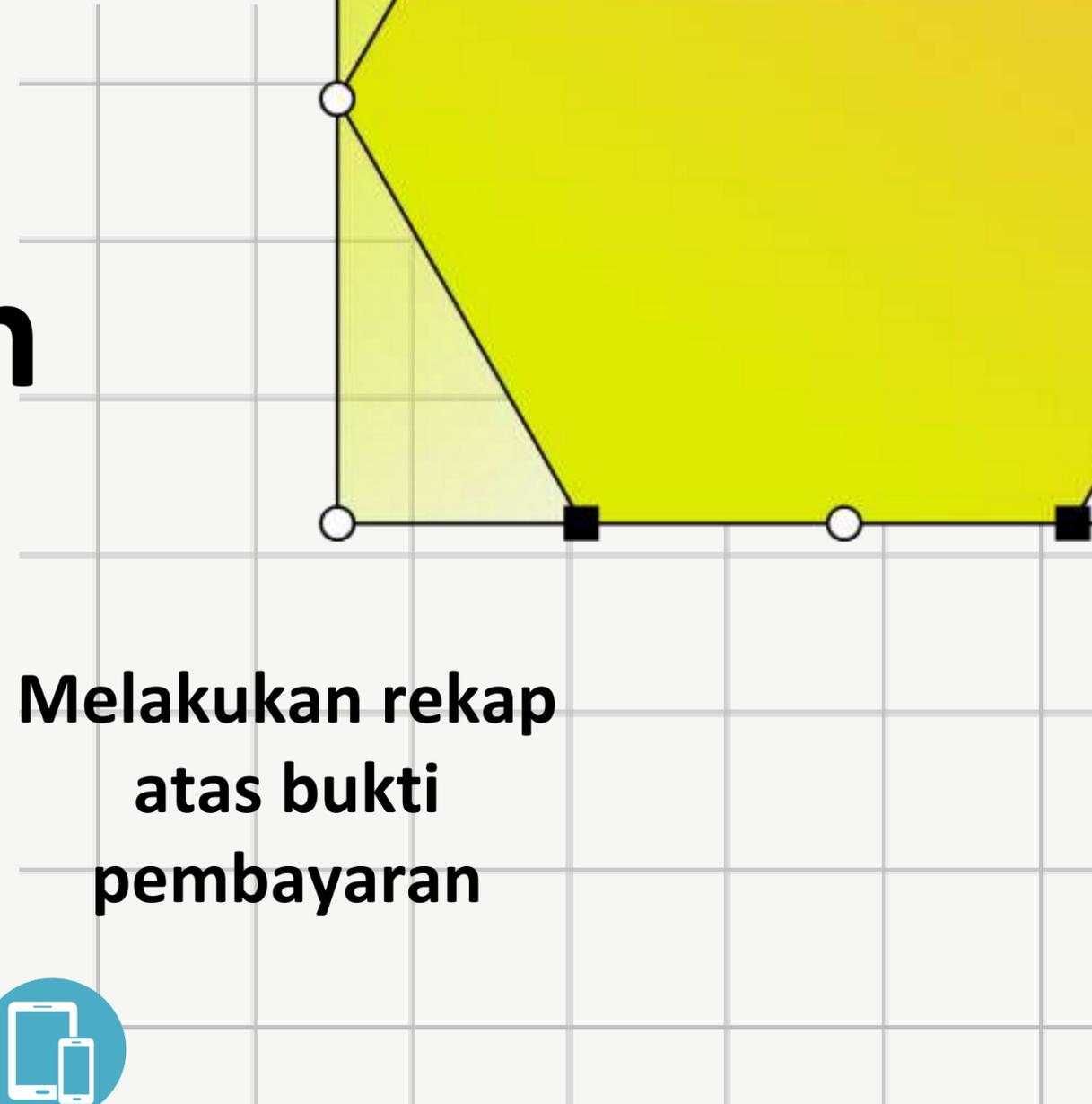
LOADING...

██████████

STOP



Pembayaran



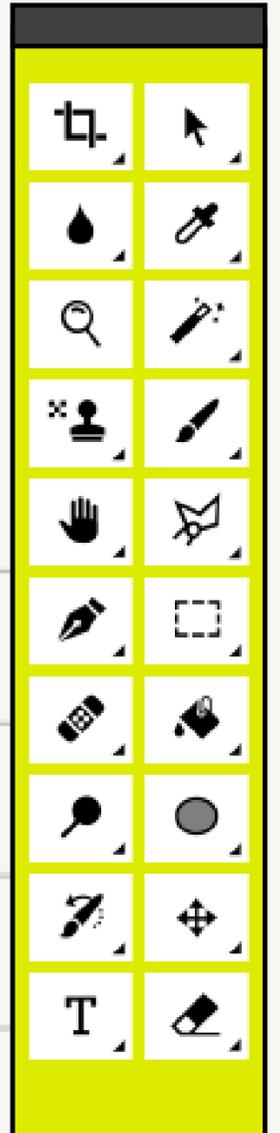
Metode pembayaran
cash atau transfer

Melakukan rekap
atas bukti
pembayaran



Slip Gaji Karyawan

KWITANSI PEMBAYARAN	
No:	No:
Tanggal:	Tanggal:
Terima Dari:	
.....	
Jumlah:	Terima Dari:
.....	Terbilang:
Untuk Pembayaran:	Untuk Pembayaran:
.....
.....	RP. _____
.....	_____ Tanda tangan Penerima
.....	_____ Tanda tangan Penyator

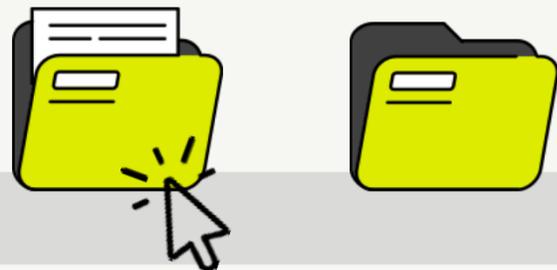
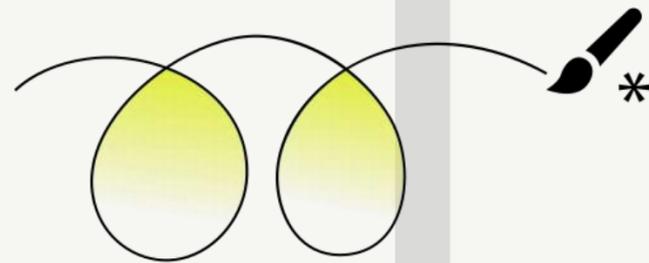


Thank You!



Lampiran 5

Pengelolaan Keuangan Sederhana



Fidelis Arastyo Andono
Felizia Arni Rudiawarni

Pelatihan dan Pendampingan
Sistem Informasi Akuntansi Sederhana UMKM wilayah Surabaya
26 – 27 Januari 2022
Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Surabaya

Pemisahan Pengelolaan Keuangan



Keuangan Usaha



Harus dipisahkan

Keuangan Pribadi



Pemisahan Pengelolaan Keuangan



Untuk tahu kekuatan keuangan usaha yang sebenarnya

- Seberapa banyak kas yang dimiliki usaha
- Berapa banyak uang yang bisa dipakai untuk pembelian barang dagangan/bahan baku
- Berapa banyak uang yang bisa dipakai untuk membayar biaya-biaya operasional
- Berapa cicilan yang bisa dibayar jika mengambil pinjaman bank, dll

Pengelolaan Cash Flow Sederhana



- Pencatatan sederhana uang masuk dan uang keluar
- Lakukan secara disiplin untuk cash flow badan usaha
- Gunakan aplikasi bila perlu
- Catat berdasarkan bukti dokumen yang ada (mengacu kepada penjelasan tentang siklus pendapatan dan pengeluaran).

Pengelolaan Cash Flow Sederhana



- Dari pengelolaan cash flow ini dapat diperoleh informasi tentang cash surplus ataupun cash deficit.
- Cash surplus / deficit ini dapat menggambarkan laba atau rugi berbasis kas, dimana informasi ini akan berguna untuk pengelolaan usaha kedepan.

Pengelolaan Cash Flow Sederhana

- Dari data yang diperoleh dari pengelolaan kas sederhana ini, dapat pula dibuat perhitungan biaya produk secara sederhana.

- ❖ Biaya bahan baku

- ❖ Biaya tenaga kerja



Pengelolaan Cash Flow Sederhana

- Selain perhitungan biaya produk secara sederhana, manfaat lain adalah untuk membuat anggaran sederhana
 - Prediksi pengeluaran bahan baku
 - Prediksi pengeluaran tenaga kerja
 - Prediksi pembayaran supplier
 - Prediksi arus kas masuk dari penjualan



Pengelolaan Cash Flow Sederhana

- Dalam membuat anggaran:

- **“MEMAHAMI POLA PENGELUARAN DAN PEMASUKAN”**

- Adalah **“KOENTJI”**



Pengelolaan Cash Flow Sederhana



- Hal yang tidak kalah penting adalah menghitung “Break Even Point (BEP)”
 - Menentukan titik impas –

**Penjualan =
Seluruh biaya**

Pengelolaan Cash Flow Sederhana



- Dalam menentukan “Break Even Point (BEP)” atau titik impas
 - ✓ Perhatikan pada bahan-bahan baku yang pembeliannya memiliki batasan minimum
 - ✓ Perhatikan biaya tenaga kerja

Pengelolaan Cash Flow Sederhana

myUbaya - information portal | Portal Ubaya | Inbox (1,012) - fidelis@staff.ubaya.a... | cash flow - Google Search | BukuKas - Aplikasi Pembukuan Keua...

BukuKas
Bisnis Menjadi Mudah

Beranda Tutorial FAQ Blog & Cerita UNDUH BUKUKAS

5 Juta Lebih UMKM dan Warung Beralih ke BukuKas

Aplikasi pembukuan keuangan untuk tingkatkan usaha kamu.
BukuKas Gratis, Mudah dan Aman!

GET IT ON Google Play | Download on the App Store

*Rating 4.9 / 5 berdasarkan 43.244 rating

Solusi terbaru yang mampu bantu keuangan bisnismu dalam sekejap! Info lebih lanjut

Bookmarks Window Help

akoontan.com

Portal Ubaya | Inbox (1,012) - fidelis@staff... | cash flow - Google Search | Software Aplikasi Pembuku... | Aplikasi Akuntansi Siap Pak...

HOME PROMO CARA PEMBELIAN TENTANG KAMI HUBUNGI KAMI

Aplikasi Akuntansi Siap Pakai | Promo

SEGERA DAPATKAN APLIKASI AKUNTANSI EXCEL DENGAN HARGA PROMO
●● WAKTU TERBATAS ●●

DENGAN APLIKASI EXCEL AKUNTANSI PERUSAHAAN JASA | DAGANG | MANUFAKTUR ANDA DAPAT :

Mencatat transaksi dan menghasilkan laporan keuangan dengan cepat. Yang perlu anda lakukan hanya mengisi jurnal dan rekap dalam bentuk laporan keuangan akan dihasilkan secara otomatis. Jadi ga perlu pake jasa konsultan lagi.

APLIKASI EXCEL AKUNTANSI SIAP PAKAI

Felizia Arni Rudiawarni Friday

- > Analisa Usaha (60)
- > Anggaran (9)
- > Aplikasi Akuntansi (17)
- > Aplikasi Awam Akuntansi (466)
- > Aplikasi Keuangan Lainnya (5)
- > Aplikasi Penjualan (3)
- > Aplikasi Persediaan (11)
- > Bengkel | Reparasi | Spareparts (16)
- > Bisnis Event Organizer (9)
- > Bisnis Hewan Peliharaan (2)

Alternatif Sumber Pendanaan



- ✓ Pengembangan usaha
- ✓ Memanfaatkan peluang bisnis
- ✓ Investasi
- ✓ Pembiayaan aktivitas operasional
(hindari semaksimal mungkin)

Alternatif Sumber Pendanaan

Sangat penting untuk memperhatikan bahwa alternatif-alternatif sumber pendanaan resmi harus berada dibawah pengawasan OJK.

Perhatikan "biaya dari alternatif-alternatif" pendanaan tersebut.

Pilih yang paling kompetitif / menguntungkan.

(contoh: melihat suku bunga, fasilitas yang diberikan, jaminan yang harus disediakan, dll)

VS

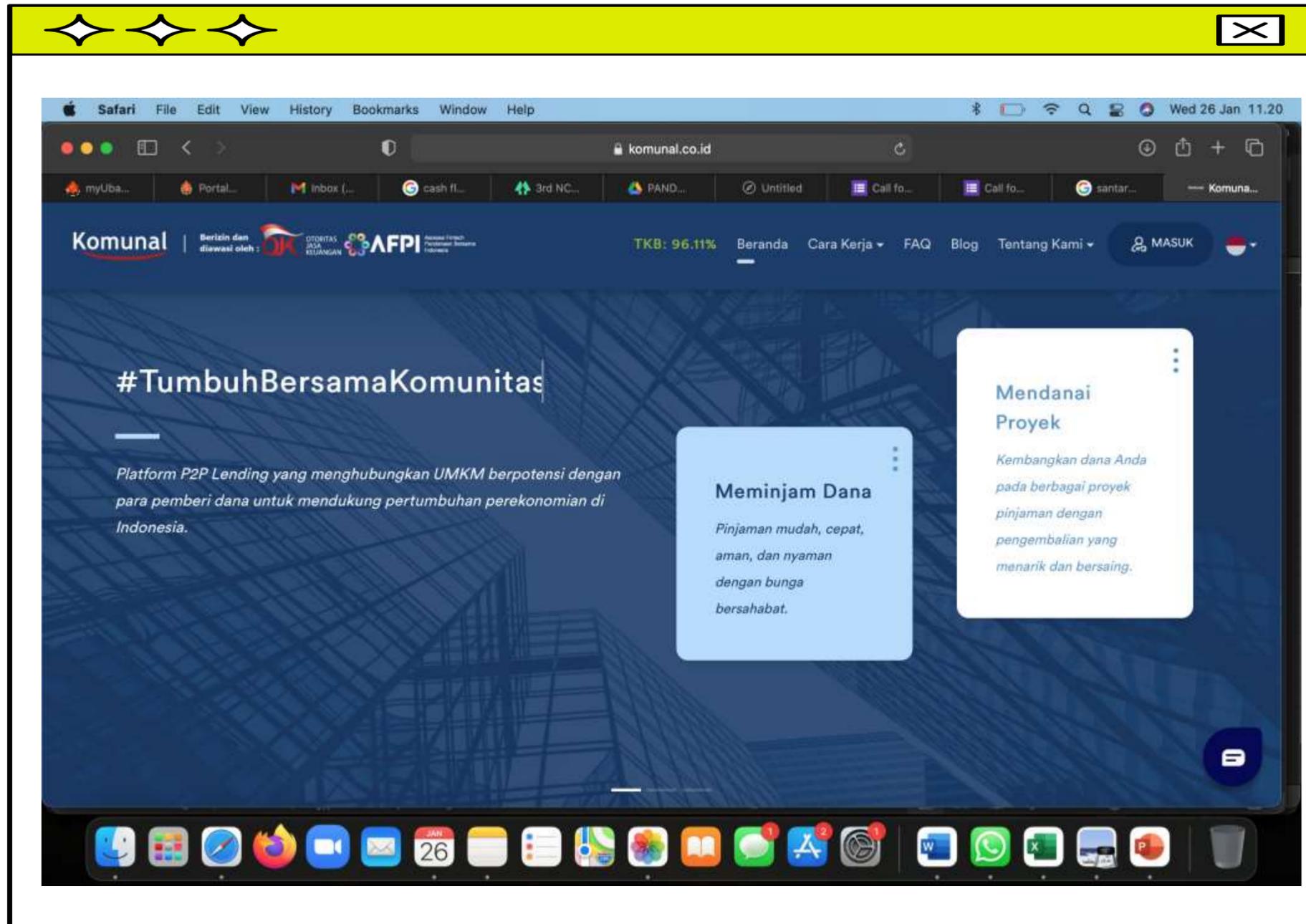
Perhitungkan dengan matang kekuatan keuangan usaha yang dimiliki

- Berapa surplus kas setiap bulannya
- Apakah surplus kas tersebut stabil atau masih berfluktuasi
- Buat rencana pembayaran

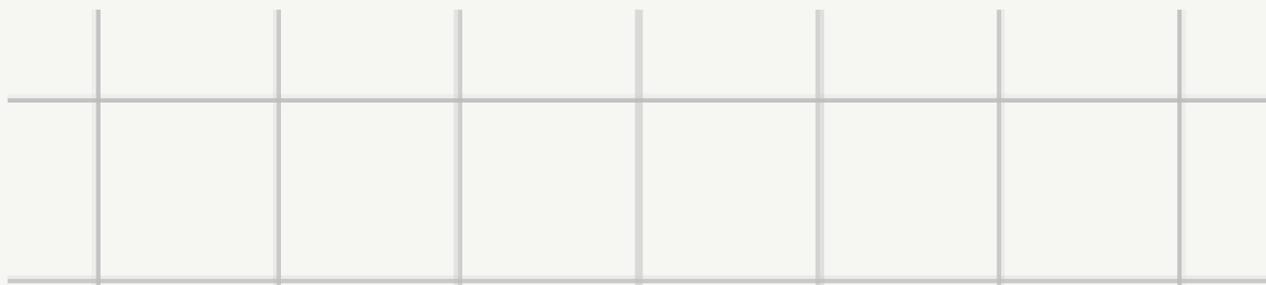
Alternatif Sumber Pendanaan



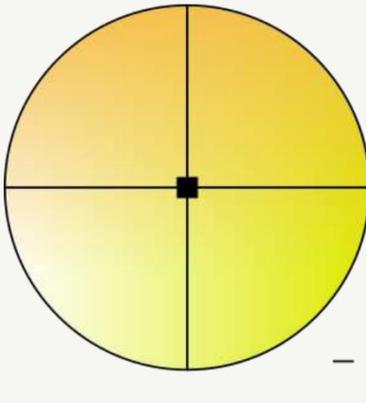
- Beberapa contoh:
- Sumber pendanaan dari perbankan
- Sumber pendanaan dari Lembaga pemerintah: contoh: Program Mekaar
- Sumber pendanaan dari pegadaian
- Sumber pendanaan dari crowd funding (pendanaan Bersama)
- Dll.



Alternatif Sumber Pendanaan



Pengelolaan keuangan yang baik akan membawa pada pengelolaan usaha yang lebih professional untuk hasil yang lebih optimal



W: 150 PX
H: 150 PX

Thank You!

Tanya Jawab dan korespondensi:

fidelis@staff.ubaya.ac.id

felizia@staff.ubaya.ac.id



Lampiran 6

Foto Pelatihan SIA untuk UKM 26-27 Januari 2022



Lampiran 7

Kuisisioner Kepuasan Mitra

KUISISIONER KEPUASAN MITRA

Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana

Surabaya, 26-27 Januari 2022

Berilah tanda (V) pada pada pilihan yang dianggap paling tepat.

STB= Sangat Tidak Baik; **TB**= Tidak Baik; **B**= Biasa saja; **BB**= Baik; **SB**= Sangat Baik

No	Pertanyaan	STB	TB	B	BB	SB
1	Kualitas trainer					✓
2	Kualitas materi yang disampaikan					✓
3	Layanan panitia					✓
4	Konsumsi					✓
5	Tempat dan fasilitas penyelenggaraan					✓

Secara umum apakah Bpk/Ibu puas dengan pelatihan ini? ya tidak

Apa manfaat yang Bpk/Ibu peroleh dari pelatihan ini?

dapat pengetahuan tentang pembukuan dan digital marketing

KUISIONER KEPUASAN MITRA
Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana
Surabaya, 26-27 Januari 2022

Berilah tanda (V) pada pada pilihan yang dianggap paling tepat.

STB= Sangat Tidak Baik; **TB**= Tidak Baik; **B**= Biasa saja; **BB**= Baik; **SB**= Sangat Baik

No	Pertanyaan	STB	TB	B	BB	SB
1	Kualitas trainer					✓
2	Kualitas materi yang disampaikan					✓
3	Layanan panitia					✓
4	Konsumsi					✓
5	Tempat dan fasilitas penyelenggaraan					✓

Secara umum apakah Bpk/Ibu puas dengan pelatihan ini? ya tidak

Apa manfaat yang Bpk/Ibu peroleh dari pelatihan ini?

- LEBIH BANYAK ILMU TENTANG AKUTANSI - DIGITAL MARKETING -
- Dapat Ilmu dan Berbagi Ilmu.

KUISIONER KEPUASAN MITRA

Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana

Surabaya, 26-27 Januari 2022

Berilah tanda (V) pada pada pilihan yang dianggap paling tepat.

STB= Sangat Tidak Baik; **TB**= Tidak Baik; **B**= Biasa saja; **BB**= Baik; **SB**= Sangat Baik

No	Pertanyaan	STB	TB	B	BB	SB
1	Kualitas trainer					✓
2	Kualitas materi yang disampaikan					✓
3	Layanan panitia					✓
4	Konsumsi					✓
5	Tempat dan fasilitas penyelenggaraan					✓

Secara umum apakah Bpk/Ibu puas dengan pelatihan ini? ya tidak

Apa manfaat yang Bpk/Ibu peroleh dari pelatihan ini?

- menjadi paham mengelola keuangan yang benar & berwirausaha
- info bagaimana & buat akun ecommers.
- mengerti apa itu digital marketing.

saran : lbh diadakan rutin & pengenalan akuntabilitas berwirausaha.

KUISIONER KEPUASAN MITRA
Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana
Surabaya, 26-27 Januari 2022

Berilah tanda (V) pada pada pilihan yang dianggap paling tepat.

STB= Sangat Tidak Baik; TB= Tidak Baik; B= Biasa saja; BB= Baik; SB= Sangat Baik

No	Pertanyaan	STB	TB	B	BB	SB
1	Kualitas trainer					✓
2	Kualitas materi yang disampaikan					✓
3	Layanan panitia					✓
4	Konsumsi					✓
5	Tempat dan fasilitas penyelenggaraan					✓

Secara umum apakah Bpk/Ibu puas dengan pelatihan ini? ya tidak

Apa manfaat yang Bpk/Ibu peroleh dari pelatihan ini?

- Lebih bisa mengatur keuangan yang masuk dan yang keluar.
- Bisa mengetahui cara mengelola keuangan yang sederhana agar dapat lebih teratur mengatur keuangan dengan baik & benar.
- Bisa membedakan antara pengeluaran keperluan pribadi dengan keperluan usaha, sehingga harus rajin membuat catatan pengeluaran serta pemasukan.

KUISIONER KEPUASAN MITRA

Pelatihan Sistem Informasi Akuntansi Sederhana

Surabaya, 26-27 Januari 2022

Berilah tanda (V) pada pada pilihan yang dianggap paling tepat.

STB= Sangat Tidak Baik; TB= Tidak Baik; B= Biasa saja; BB= Baik; SB= Sangat Baik

No	Pertanyaan	STB	TB	B	BB	SB
1	Kualitas trainer					✓
2	Kualitas materi yang disampaikan					✓
3	Layanan panitia					✓
4	Konsumsi					✓
5	Tempat dan fasilitas penyelenggaraan					✓

Secara umum apakah Bpk/Ibu puas dengan pelatihan ini? ya tidak

Apa manfaat yang Bpk/Ibu peroleh dari pelatihan ini?

- Bisa mengetahui cara mengelola keuangan dengan cara sederhana agar dapat mengatur keuangan dengan baik dan benar.
- Bisa mengetahui cara membuat laporan pembelian, laporan keuangan, dll.
- Bisa membedakan antara pengeluaran keperluan pribadi dengan keperluan usaha, sehingga harus rajin membuat catatan pengeluaran dan pemasukan.