

**PERJANJIAN PELAKSANAAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER  
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2023  
NOMOR: 0125-Int-KLPPM/UNTAR/III/2023**

Pada hari ini Kamis tanggal 30 bulan Maret tahun 2023 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.  
NIDN/NIDK : 0310026503  
Jabatan : Dosen Tetap  
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
  - a. Nama dan NIM : Chiara Rizka Yukianti [115210013]
  - b. Nama dan NIM : Margaret Laurent [115200098]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode I Tahun 2023 Nomor : 0125-Int-KLPPM/UNTAR/III/2023 sebagai berikut:

**Pasal 1**

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan pada Toko Sembako Dewi**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 9.000.000,- (Sembilan juta rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir, laporan keuangan dan poster.**

**Pasal 2**

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

**Pihak Pertama**



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi.,  
Ph.D., P.E., M.ASCE

**Pihak Kedua**



Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.

**Lembaga**

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

**Fakultas**

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

| <b>Rencana Penggunaan Biaya</b> | <b>Jumlah</b>  |
|---------------------------------|----------------|
| Pelaksanaan Kegiatan            | Rp 9.000.000,- |

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

| <b>NO</b> | <b>POS ANGGARAN</b>  | <b>TAHAP I<br/>(50 %)</b> | <b>TAHAP II<br/>(50 %)</b> | <b>JUMLAH</b>  |
|-----------|----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------|
| 1         | Pelaksanaan Kegiatan | Rp 4.500.000,-            | Rp 4.500.000,-             | Rp 9.000.000,- |
|           | <b>Jumlah</b>        | Rp 4.500.000,-            | Rp 4.500.000,-             | Rp 9.000.000,- |

Jakarta, 31 Maret 2023  
Pelaksana PKM



Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.

**LAPORAN AKHIR  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN  
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**



**PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA TOKO  
SEMBAKO DEWI DI BEKASI**

Disusun oleh:

**Ketua tim**

Dr. Herman Ruslim, SE., MM., CS., CPA., MAPPI  
(0310026503/10110001)

**Anggota Mahasiswa:**

Chiara Rizka Yukianti (115210013)

Margaret Laurent (115200098)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
2023**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
Periode I Tahun 2023

1. Judul : Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan pada Toko Sembako Dewi
2. Nama mitra PKM : Toko Sembako Dewi
3. Ketua Tim Pengusul
  - a. Nama dan gelar : Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.
  - b. NIP/NIDN : 10110001/0310026503
  - c. Jabatan/Golongan : Lektor Kepala
  - d. Program studi : S1 Manajemen
  - e. Fakultas : Ekonomi
  - f. Bidang Keahlian : Manajemen
  - g. Nomor HP/telp : 0818793638
4. Anggota Tim PKM :
  - a. Jumlah anggota (mahasiswa) : 2 orang
  - b. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Chiara Rizka Yukianti (115210013)
  - c. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Margaret Laurent (115200098)
5. Lokasi kegiatan mitra
  - a. Wilayah mitra : Bekasi
  - b. Kabupaten/kota : Babelan/Bekasi Utara
  - c. Provinsi : Jawa Barat
6. Metode Pelaksanaan : Luring
7. Luaran yang dihasilkan : Serina
8. Jangka waktu pelaksanaan : Februari – Juli 2023
9. Biaya yang disetujui LPPM : Rp 9.000.000,-

Jakarta, 13 Juli 2023

Menyetujui  
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian  
kepada Masyarakat

Jap Tji Beng, Ph.D.  
NIK: 10381047



Ketua Tim Pengusul

DR. Herman Ruslim, CA., CPA.  
0326097407/10199023

## DAFTAR ISI

|  |    |    |
|--|----|----|
| Ringkasan.....   | 2  |    |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>                                       |    |    |
| a. Analisis situasi.....                                       | 5  |    |
| b. Permasalahan mitra.....                                     | 7  |    |
| <b>BAB 2 TARGET DAN LUARAN</b>                                 |    |    |
| a. Solusi permasalahan.....                                    | 8  |    |
| b. Luaran.....   | 8  |    |
| <b>BAB 3 METODE PELAKSANAAN</b>                                |    |    |
| a. Solusi untuk mengatasi masalah.....                         | 10 |    |
| b. Model yang ditawarkan.....                                  | 10 |    |
| c. Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim .....                     | 11 |    |
| <b>BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG INGIN DICAPAI</b>               |    |    |
| a. Profil usaha.....   | 12 |    |
| b. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur penerimaan ..... | 12 |    |
| c. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur biaya .....      | 13 |    |
| d. Membantu mitra untuk menyusun laporan laba rugi .....       | 14 |    |
| e. Rencana tahapan selanjutnya.....                            | 17 |    |
| <b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN</b>                              |    |    |
| a. Kesimpulan.....   | 19 |    |
| b. Saran .....   | 19 |    |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                     |    | 20 |
| <b>LAMPIRAN</b>  |    |    |
| 1. Luaran wajib  |    |    |
| 2. Luaran tambahan   |    |    |
| 3. Poster  |    |    |

## RINGKASAN

Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu usaha serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut. Melalui laporan keuangan ini, dapat diketahui kondisi keuangan yang terkini, sehingga laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya.

Program PKM ini berupa pelatihan pembuatan laporan laba rugi pada toko sembako ini di Bekasi. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan masukan kepada usaha ini untuk memulai melakukan pencatatan terhadap aktivitasnya. Melalui pencatatan yang tepat maka pada akhirnya dapat merapikan keuangan toko ini. Universitas Tarumanagara sebagai kampus *entrepreneur* yang membantu penyediaan dana demi terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Kata Kunci: penjualan, biaya, laporan keuangan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Analisis Situasi**

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha adalah dengan dilakukannya pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan perencanaan usaha. Fungsi manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan, sedangkan fungsi pengendalian sangat berperan dalam hal mencegah proses pelaksanaan atas rencana, menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berhubungan satu sama lain. Dasar dari proses pengendalian adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Perencanaan ini dituangkan dalam bentuk laporan keuangan.

Pengertian laporan keuangan menurut PSAK 1 (2018) laporan keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu perusahaan serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut.

Berdasarkan tujuan tersebut maka laporan keuangan diharapkan memiliki tata kelola usaha yang baik (Ihsanti, 2014). Laporan keuangan yang berkualitas dapat memberikan manfaat dalam upaya mengambil kebijakan suatu di masa yang akan datang (Pujanira dan Taman, 2017). Kualitas laporan keuangan berguna sebagai dasar pengambilan keputusan bagi pihak yang berkepentingan.

Kualitas laporan keuangan dengan berbagai pengukurannya, umumnya digunakan dalam keputusan investasi, perjanjian kompetensi dan persyaratan hutang (Wiranti, 2021). Laporan keuangan tersebut terdiri dari laporan realisasi anggaran, neraca, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan (Chabibah, 2019).

Salah satu bagian dari laporan keuangan adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan dihasilkan dari suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih. Menurut Nafarin (2012: 11) laporan keuangan merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang. Melalui laporan keuangan yang baik ini tercipta perencanaan yang matang. Menurut Dito (2016) menyatakan bahwa letak permasalahan utama usaha di Indonesia terletak pada tata kelola yang tidak baik. Laporan keuangan merupakan laporan yang terstruktur mengenai posisi keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan suatu toko, jadi laporan keuangan dapat dikatakan sebagai data juga dapat dikatakan sebagai informasi. Data dapat berubah menjadi informasi kalau diubah kedalam konteks yang memberikan makna (Erawati dan Abdulhadi, 2018). Laporan keuangan adalah catatan atas informasi suatu entitas pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja entitas tersebut. Laporan keuangan dihasilkan dari masing-masing usaha yang kemudian dijadikan dasar dalam membuat keputusan (Gustina, 2021).

Toko sembako Dewi merupakan usaha rumahan di wilayah Bekasi, saat ini tidak pernah melakukan proses pencatatan dari seluruh aktivitas keluar-masuk uangnya. Penjualan, biaya, dan lain-lain selama ini tidak pernah dicatat. Masalah yang dihadapi oleh toko ini dan industri-industri lainnya adalah bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dapat dilakukan, mengingat selama ini toko ini memiliki pencatatan yang kurang baik, karena dengan laporan keuangan yang baik memudahkan toko ini membuat perencanaannya sehingga optimalisasi dapat tercipta.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan masukan bagi toko ini untuk membuat laporan laba rugi. Dengan pembuatan laporan ini diharapkan dapat berdampak positif bagi toko ini dengan terciptanya perencanaan yang baik yang pada akhirnya tercapai pencatatan yang baik pula. Kemampuan pembuatan laporan laba rugi ini sesuai dengan harapan dari Universitas Tarumanagara yang membantu masyarakat dalam membentuk jiwa wirausaha melalui efisiensi dan efektivitas yang sesuai dengan *tagline entrepreneurship*.

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Laporan keuangan disusun memiliki tujuan untuk menyediakan informasi keuangan mengenai suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai pertimbangan dalam pembuatan keputusan ekonomi. Proses penyusunan laporan keuangan ini merupakan salah satu bagian terpenting dalam perencanaan bisnis. Laporan keuangan disusun dalam jangka waktu tertentu yang akan membawa toko ke kondisi tertentu. Selain digunakan untuk perencanaan kerja perusahaan, laporan keuangan ini juga digunakan untuk koordinasi dan evaluasi kerja bagi pemilik usaha. Laporan keuangan ini juga merupakan pedoman kerja yang khususnya memberikan manfaat bagi pemilik untuk meningkatkan kinerja dan motivasi dalam mencapai tujuannya.

Mengingat begitu pentingnya laporan keuangan bagi toko ini, maka perlu dilakukan penyajian laporan keuangan bagi toko ini. Permasalahan dari toko ini adalah sulit mengetahui besarnya keuntungan bersih toko, hal ini dikarenakan toko tidak melakukan pencatatan dari seluruh aktivitas kegiatannya. Tidak adanya penyusunan laporan keuangan bagi toko ini merupakan penyebab utamanya, karena dengan penyusunan laporan keuangan yang baik dapat mengetahui besarnya penerimaan, biaya, serta keuntungan toko.

## **BAB II**

### **SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN**

#### **2.1. Solusi Permasalahan**

Solusi yang ditawarkan untuk permasalahan mitra adalah membuat laporan laba-rugi. Solusi ini diharapkan menjawab permasalahan mitra yang menyangkut kesulitan mengetahui kondisi keuangan perusahaan, yang meliputi besarnya penjualan, biaya, dan keuntungan. Tahapan yang dilakukan untuk solusi permasalahan ini adalah:

**A. Membuat komponen laporan keuangan dan laporan laba rugi**

Pada bagian ini dilakukan penjelasan mengenai unsur-unsur atau komponen laporan keuangan dan laporan laba rugi agar mitra dapat mengetahui unsur-unsur apa saja yang berkaitan dengan kedua laporan tersebut agar mitra tidak keliru dalam mengalokasikan unsur-unsur tersebut.

**B. Mengklasifikasi komponen laporan laba rugi**

Pada bagian ini dilakukan penjelasan ke mitra mengenai klasifikasi komponen dari laporan laba rugi, seperti aspek penerimaan, biaya, maupun keuntungan sehingga mitra mengetahui keseluruhan komponen yang melekat pada laporan laba rugi tersebut dan mitra mampu mengalokasikannya dalam laporan tersebut.

**C. Membuat laporan laba rugi**

Pada bagian ini dilakukan pembimbingan dalam membuat laporan laba rugi bagi mitra, dimulai dari pengelompokan unsur penerimaan, biaya, dan pada akhirnya diketahui besarnya keuntungan mitra yang disajikan melalui laporan laba rugi tersebut.

#### **2.2. Luaran Kegiatan PKM**

Target pengabdian kepada masyarakat/luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah terciptanya laporan laba rugi bagi toko ini dan luaran lainnya berupa artikel yang sekiranya dapat bermanfaat bagi masyarakat.

Target pengabdian kepada masyarakat/luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah agar usaha ini dapat mengidentifikasi unsur penerimaan,

biaya, serta mampu menetapkan laporan laba rugi yang baik. Luaran wajib berupa artikel yang akan dipublikasikan dalam seminar Serina yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara sehingga dapat diperoleh beberapa saran yang berguna dalam perbaikan untuk kegiatan program pengabdian masyarakat selanjutnya. Sementara untuk luaran tambahan akan dipublikasikan pada PINTAR bidang *Social Science & Humaniora*.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1. Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan**

Secara keseluruhan terdapat beberapa tahapan yang dapat dilakukan toko ini untuk penyusunan laporan laba rugi, antara lain:

##### **A. Mengklasifikasi unsur penerimaan**

Tahap awal dalam pembentukan laporan laba rugi adalah melakukan klasifikasi dari seluruh unsur penerimaan. Penerimaan toko ini secara keseluruhan berasal dari penjualan produk toko. Penjualan toko ini dilakukan secara tunai maupun kredit, sehingga pada penjualan kredit terdapat piutang yang ditagih oleh toko kepada pembeli.

##### **B. Mengklasifikasi unsur biaya**

Tahap selanjutnya dilakukan klasifikasi terhadap unsur biaya. Unsur biaya yang dimaksud meliputi harga pokok penjualan (HPP), biaya gaji karyawan, listrik, air, dan lain-lain. Pengelompokan biaya ini digunakan sebagai dasar penentuan besarnya keuntungan toko ini.

##### **C. Menyusun laporan laba rugi**

Setelah dilakukan klasifikasi terhadap penerimaan dan biaya pada langkah sebelumnya, maka selanjutnya dilakukan penyusunan laporan laba rugi. Laporan laba rugi ini diperoleh dengan mengurangi seluruh unsur penerimaan dengan seluruh unsur biaya. Jika bernilai positif berarti toko mendapatkan keuntungan, namun jika bernilai negatif berarti toko mengalami kerugian. Hasil perhitungan ini juga dapat digunakan sebagai dasar pelaporan pajak toko.

#### **3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM**

Partisipasi yang dapat diberikan oleh mitra adalah memberikan bantuan kepada toko sembako Dewi ini untuk menyusun laporan keuangan (dalam bentuk laporan laba rugi) agar toko ini dapat membuat laporan keuangan secara optimal. Adapun laporan keuangan ini digunakan sebagai dasar untuk mengetahui besarnya penjualan, biaya, dan keuntungan, disamping itu juga dapat digunakan sebagai bahan untuk pelaporan pajak toko.

### 3.3. Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim

Dalam rangka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ketua tim berpengalaman mengajar dan gelar yang disandangnya, disamping itu anggota tim juga aktif dalam melakukan pengabdian yang diselenggarakan di lingkungan Universitas Tarumanagara. Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan suatu kewajiban bagi dosen untuk memenuhi Tridarma perguruan tinggi disamping itu juga untuk memenuhi persyaratan sertifikasi dosen yang telah diperoleh oleh ketua dan anggota timnya sehingga ketua dan seluruh anggota tim telah memperoleh sertifikasi dosen hingga wajib aktif melakukan pengabdian kepada masyarakat tiap semesternya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan melakukan pelatihan pembuatan laporan keuangan pada usaha toko sembako di Bekasi.

Struktur organisasi tim pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari satu orang ketua dan tiga orang anggota, seperti yang tertera pada tabel di bawah ini:

| No | Nama                                | Status      |
|----|-------------------------------------|-------------|
| 1  | Dr. Herman Ruslim, CA., CPA., MAPPI | Ketua tim   |
| 2  | Chiara Rizka Yukianti               | Anggota tim |
| 3  | Margaret Laurent                    | Anggota tim |

Pemilihan personil di atas disesuaikan dengan target output yang akan dicapai melalui program ini, yaitu: terciptanya strategi yang tepat. Anggota tim di bawah koordinsai ketua tim dan mereka melakukan tugasnya sesuai dengan apa yang telah ditentukan. Proses pengumpulan data dilakukan oleh ketua tim melalui survey langsung ke pemilik usaha juga melalui pengamatan dilanjutkan dengan membuat rekapan hasil tersebut untuk pembuatan laporan laba rugi toko ini.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

#### **A. Profil Usaha**

|           |  |
|-----------|--|
| Nama      | : Toko Sembako Dewi                                    |
| Wilayah   | : Mutiara Gading City Blok E2 no. 18 Bekasi Jawa Barat |
| Kecamatan | : Babelan  |
| Propinsi  | : Jawa Barat   |
| Jam buka  | : 08.00 – 18.00 (Hari Senin- Sabtu)                    |

Toko sembako Dewi merupakan usaha sembako rumahan yang mendistribusikan produknya di wilayah Bekasi dan sekitarnya. Usaha ini beroperasi sejak tahun 2018 yang dikelola oleh Ibu Dewi dengan dibantu satu orang karyawannya. Usaha ini berada di Mutiara Gading City Blok E2 no. 18 Bekasi Jawa Barat. Produk yang didistribusikan adalah berbagai macam antara lain mie instan, minyak, telur, makanan ringan, kopi, dll.

Usaha penjualan ini terbilang cukup tinggi mengingat sembako merupakan kebutuhan dasar bagi manusia.



#### **B. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur penerimaan**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk menjelaskan kepada mitra tentang konsep laporan laba rugi. Laporan laba rugi berisi perkiraan pendapatan (penghasilan) dan beban dari usaha ini. Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh atas kegiatan operasional. Pendapatan akan diakui saat muncul pembayaran yang diterima ataupun masih harus diterima entitas baik pada periode sekarang atau periode selanjutnya. Selain itu, ketika mitra sudah memberikan barang atau jasa kepada pelanggan, pendapatan akan diterima.

Saat entitas menerima pendapatan sebelum entitas memberikan barang atau pelanggan, penghasilan tersebut harus diakui sebagai pendapatan diterima di muka. Sedangkan, ketika barang atau jasa sudah diberikan namun belum diterima pembayaran oleh pelanggan, entitas dapat mengakui pendapatan tersebut sebagai piutang. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor perusahaan yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam penerimaan, arti positif berarti dapat menambah keuntungan bagi perusahaan begitu pula arti negatif yang berarti dapat menurunkan keuntungan perusahaan.

| <b>Unsur</b>    | <b>Keterangan</b> |
|-----------------|-------------------|
| Penjualan       | Positif           |
| Diskon          | Negatif           |
| Retur           | Negatif           |
| Pendapatan lain | Postif            |

### **C. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur biaya**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam hal biaya. Beban dapat dibagi menjadi dua, yaitu beban yang timbul dari kegiatan operasional dari mitra dan beban yang timbul yang berasal dari luar kegiatan operasional yang terjadi tidak secara rutin. Beban yang berasal dari kegiatan operasional merupakan beban yang terjadi secara rutin dan jumlahnya mampu diperkirakan saat awal periode. Contohnya yaitu beban pokok penjualan (HPP), beban gaji, beban penyusutan, beban penghapusan penyisihan piutang dan sebagainya. Sedangkan kerugian yaitu berasal dari kegiatan rutin seperti kerugian atas pelepasan aset tetap. Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan liabilitas dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam biaya, biaya yang terkandung disini adalah negatif maksudnya seluruh biaya merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh mitra yang berkaitan dengan usahanya.

| <b>Unsur</b>            | <b>Keterangan</b> |
|-------------------------|-------------------|
| Harga Pokok Penjualan   | Negatif           |
| Gaji pegawai            | Negatif           |
| Listrik                 | Negatif           |
| Telepon dan internet    | Negatif           |
| Perlengkapan kantor     | Negatif           |
| Biaya penyusutan        | Negatif           |
| Transportasi dan bensin | Negatif           |
| Biaya tak terduga       | Negatif           |
| Biaya lain-lain         | Negatif           |

#### **D. Membantu mitra untuk menyusun laporan laba rugi**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam menjelaskan konsep laporan laba rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban mitra sehingga menghasilkan suatu laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi bisa dibuat dalam periode satu bulan, satu tahun, atau berdasarkan konsep perbandingan (*matching concept*) yang disebut juga konsep pengaitan atau pemadanan, antara pendapatan dan beban yang terkait. Selain itu, laporan laba rugi juga bermanfaat untuk hal bisnis lainnya seperti bahan evaluasi pihak mitra dalam hal menentukan strategi bisnis kedepannya, komparasi dengan laporan sebelumnya, hingga mengetahui total pajak pada periode selanjutnya. Setiap perusahaan atau badan usaha memiliki kebijakan, jenis operasi, dan valuasi yang berbeda. Hal ini juga akan mengarah kepada adanya perbedaan dalam laporan keuangan laba rugi masing-masing badan usaha. Mengingat keuntungan dan pengeluaran bisnis tidak selalu sama. Meski punya kebijakan yang berbeda sesuai dengan usaha yang dijalankan, ada unsur-unsur mendasar yang sama di dalam setiap laporan laba rugi. Unsur-unsur dalam laporan tersebut meliputi pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), laba (*profit*), dan rugi (*loss*).

1. Pendapatan (*revenue*)

Unsur laporan laba rugi ini adalah peningkatan aktiva atau arus masuk mitra yang dihasilkan dari kegiatan operasional. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.

2. Beban (*expenses*)

Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan utang dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.

3. Keuntungan (*profit*)

Unsur laporan laba rugi ini hadir karena adanya peningkatan ekuitas karena terjadi transaksi perusahaan atau yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi dari mitra.

4. Kerugian (*loss*)

Sementara untuk unsur kerugian, merupakan selisih negatif dari pendapatan yang diterima mitra dengan beban usaha yang ditanggungnya. Selisih negatif ini merupakan kerugian bagi mitra

Selain unsur yang terdapat di dalam laporan laba rugi, dalam proses penyusunan laporan ini juga ada beberapa jenis pembagian laba seperti berikut ini:

1. Laba Kotor

Laba ini merupakan pengukuran pendapatan langsung mitra dari penjualan produk di dalam satu periode akuntansi. Laba kotor sama juga dengan pendapatan dari hasil penjualan bersih setelah dikurangi harga pokok penjualan. Laba kotor biasanya menjadi indikasi seberapa jauh perusahaan mampu menutupi biaya produksinya.

2. Laba Operasi

Untuk laba di laporan laba rugi ini merupakan selisih antara penjualan dan semua biaya dan beban operasi mitra. Umumnya, laba operasi dipakai sebagai alat ukur kemampuan mitra untuk menghasilkan pendapatan dari bisnisnya.

### 3. Laba Sebelum Pajak

Untuk laba ini adalah jumlah laba sebelum pajak penghasilan yang ditetapkan berdasarkan standar akuntansi keuangan. Laba ini tidak mempengaruhi jumlah pajak penghasilan yang sebenarnya untuk pihak-pihak yang menggunakannya dalam mengambil keputusan.

### 4. Laba Bersih

Ini merupakan bagian yang penting dalam laporan laba rugi karena laba bersih biasanya menjadi indikasi dari profitabilitas perusahaan. Laba bersih adalah kelebihan keuntungan dalam penjualan bersih perusahaan terhadap harga pokok penjualan dikurangi beban operasi dan pajak penghasilan. Ada beberapa hal yang bisa memengaruhi laba bersih seperti pendapatan, biaya pajak penghasilan, beban operasi, hingga beban pokok penjualan.

### 5. Laba Operasi Berjalan

Diperoleh dari kegiatan bisnis perusahaan yang tengah berjalan setelah pajak dan bunga. Laba operasi berjalan ini disebut juga laba sebelum pos luar biasa.

Laporan laba rugi menjadi hal wajib untuk dibuat dalam periode yang sudah ditentukan oleh mitra terkait. Hal ini dikarenakan ada fungsi-fungsi khusus yang bisa diberikan oleh laporan tersebut jika dilakukan perhitungan secara berkala. Laporan laba rugi ini dapat dijadikan bahan evaluasi keuangan dari transaksi keuangan yang berjalan selama satu bulan atau satu tahun baik transaksi yang menghasilkan kerugian maupun laba. Akumulasi dari total finansial tersebut yang akan menjadi laporan laba rugi mitra di periode tertentu. Jika keuangan tersebut dicatat lengkap dengan transaksinya akan memudahkan mitra mengetahui secara jelas data finansial tersebut. Laporan laba rugi bisa menjadi indikator untuk melihat perkembangan mitra. Perkembangan bisa dilihat dari kondisi keuangan di mitra tersebut. Jika lebih besar keuntungan atau laba dibandingkan rugi, prospek mitra ke depan akan semakin baik.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam laporan laba rugi, laporan ini terdiri dari penerimaan, harga pokok penjualan, laba kotor, biaya-biaya, laba bersih.

| <b>Unsur</b>              | <b>Rupiah</b> | <b>Total</b> |
|---------------------------|---------------|--------------|
| Penjualan                 | xxx           |              |
| -/- Diskon                | xxx           |              |
| -/- Retur                 | xxx           |              |
| +/+ Pendapatan lain       | xxx           |              |
| Total pendapatan          |               | xxx          |
| -/- Harga Pokok Penjualan |               | xxx          |
| Laba Kotor                |               | xxx          |
| -/- Gaji pegawai          | xxx           |              |
| -/- Listrik               | xxx           |              |
| -/- Telepon dan internet  | xxx           |              |
| -/-Perlengkapan kantor    | xxx           |              |
| Biaya penyusutan          | xxx           |              |
| Transportasi dan bensin   | xxx           |              |
| Biaya tak terduga         | xxx           |              |
| Biaya lain-lain           | xxx           |              |
| Total Biaya               |               | xxx          |
| -/- Bunga Bank            | xxx           |              |
| -/- Pajak                 | xxx           |              |
| Laba Bersih               |               | xxx          |

## **E. Rencana Tahapan Selanjutnya**

### **1. Latar Belakang Masalah**

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini perlu dikembangkan lebih lanjut pada kegiatan lainnya agar usaha ini lebih tertata rapi ke depannya. Saat ini mitra hanya melakukan penjualan secara konvensional, sehingga dalam kondisi pandemi ini menyebabkan penjualan perusahaan turun. Namun permasalahan mitra ternyata bukan hanya dari sisi penjualan saja, malinkan juga masalah pencatatan. Ketika ingin mengetahui sisa persediaan yang ada akan memerlukan waktu untuk mendapatkan data tersebut. Pencatatan secara komputasi memudahkan mitra untuk mengetahui berapa banyak barang yang keluar dan yang diperlukan untuk pemesanan

kembali sehingga efek *over* ataupun kekurangan pada salah satu barang tidak terjadi. Hal lain yang juga harus diperhatikan adalah mengenai tagihan piutang yang diberikan kepada pelanggan. Keluhan yang disampaikan mitra adalah kelalaian dalam hal penagihan piutang dan ketidakmauan pelanggan membayar kewajibannya, dampak akan hal ini adalah perputaran arus kasnya terhambat. Arus kas dibutuhkan agar pengoperasian usaha dapat berjalan lancar.

## **2. Permasalahan Mitra**

Model kajian selanjutnya berdasarkan latar belakang yang dialami mitra adalah:

- a. Bagaimana membuat pembukuan secara komputasi?
- b. Bagaimana pengelolaan laporan keuangan yang baik?
- c. Bagaimana pengelolaan persediaan barang agar keuangan menjadi lancar?
- d. Bagaimana sistem penagihan piutang agar arus kas toko lancar?

## **3. Tujuan Kegiatan**

- a. Mitra memahami pembukuan secara komputasi
- b. Mitra memahami pengelolaan keuangan dengan baik untuk mempermudah pelaporan dan analisis keuangan.
- c. Mitra mengetahui mengenai perputaran persediaan.
- d. Mitra memahami mengenai arus kas yang sehat untuk memperlancar kegiatan usaha

## **4. Luaran Hasil Kegiatan**

Melalui kegiatan ini, diharapkan selanjutnya mitra dapat terus bertahan dan terus melakukan pengembangan usaha di masa depan. Luaran yang dapat diusulkan untuk kegiatan PKM selanjutnya adalah:

- a. Membuat pembukuan secara komputasi
- b. Membuat laporan keuangan
- c. Memahami mengenai arus kas perusahaan agar tetap lancar.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mitra merupakan toko sembako yang berlokasi dan melayani di wilayah Bekasi
- b. Toko ini mengalami kesulitan untuk mengetahui besarnya penerimaan, biaya, dan keuntungan dari usaha ini
- c. Mitra belum menggunakan pencatatan dalam semua transaksi yang terjadi.

#### **B. Saran**

1. Mitra sebaiknya melakukan pencatatan secara rapi dan teratur agar dapat mengetahui besarnya laba/rugi usaha ini
2. Mitra sebaiknya membuat pembukuan secara sederhana agar dapat mengetahui kondisi keuangan mitra.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chabibah, F. (2019). Pengaruh Sistem Keuangan Daerah, Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) dan, Audit Internal Terhadap Kualitas Saji Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kota Batu. *Jurnal Akuntansi*.
- Dito Rinaldo (2016), Perencanaan dan Pengendalian Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Komunitas Studepreneur STIE Ekuitas, *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas* Vol. 01 No. 01.
- Erawati, T. & Abdulhadi, M. F. (2018). Pengaruh Pemahaman Sistem Akuntansi Keuangan Daerah, Kapasitas Sumber Daya Manusia Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Informasi Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Akmenika*.
- Gustina, I. (2021). Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Sistem Pengendalian Internal Pemerintah Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Akademi Akuntansi*
- Ihsanti, E. (2014). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Daerah (Studi Empiris Pada SKPD Kabupaten Lima Puluh Kota). *Jurnal Akuntansi*.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK (2018) Tentang Laporan Keuangan. Dewan Standar Akuntansi Keuangan
- M. Nafarin. (2012). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Pujanira, P. & Taman, A. (2017). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan, dan Penerepan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Provinsi DIY. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*
- Wiranti, P. W. (2021) Pengaruh Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan, teknologi informasi dan sistem pengendalian Intern Terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*

## LAMPIRAN 1:

### PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA TOKO SEMBAKO DEWI DI BEKASI

**Herman Ruslim<sup>1</sup>, Chaira Rizka Yukianti<sup>2</sup>, Margaret Laurent<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [hermanr@fe.untar.ac.id](mailto:hermanr@fe.untar.ac.id)

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [chiara.115210013@stu.untar.ac.id](mailto:chiara.115210013@stu.untar.ac.id)

<sup>3</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [margaret.115200098@stu.untar.ac.id](mailto:margaret.115200098@stu.untar.ac.id)

#### RINGKASAN

Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu usaha serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut. Melalui laporan keuangan ini, dapat diketahui kondisi keuangan yang terkini, sehingga laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya. Program PKM ini berupa pelatihan pembuatan laporan laba rugi pada toko sembako ini di Bekasi. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan masukan kepada usaha ini untuk memulai melakukan pencatatan terhadap aktivitasnya. Melalui pencatatan yang tepat maka pada akhirnya dapat merapikan keuangan toko ini. Universitas Tarumanagara sebagai kampus *entrepreneur* yang membantu penyediaan dana demi terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Kata Kunci: penjualan, biaya, laporan keuangan

#### A. Pendahuluan

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha adalah dengan dilakukannya pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan perencanaan usaha. Fungsi manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan, sedangkan fungsi pengendalian sangat berperan dalam hal mencegah proses pelaksanaan atas rencana, menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berhubungan satu sama lain. Dasar dari proses pengendalian adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Perencanaan ini dituangkan dalam bentuk laporan keuangan.

Pengertian laporan keuangan menurut PSAK 1 (2018) laporan keuangan adalah penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu perusahaan serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu

usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut. Berdasarkan tujuan tersebut maka laporan keuangan diharapkan memiliki tata kelola usaha yang baik (Ihsanti, 2014). Laporan keuangan yang berkualitas dapat memberikan manfaat dalam upaya mengambil kebijakan suatu di masa yang akan datang (Pujanira dan Taman, 2017). Kualitas laporan keuangan berguna sebagai dasar pengambilan keputusan bagi pihak yang berkepentingan. Kualitas laporan keuangan dengan berbagai pengukurannya, umumnya digunakan dalam keputusan investasi, perjanjian kompetensi dan persyaratan hutang (Wiranti, 2021). Laporan keuangan tersebut terdiri dari laporan realisasi anggaran, neraca, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan (Chabibah, 2019).

Salah satu bagian dari laporan keuangan adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan dihasilkan dari suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih. Menurut Nafarin (2012: 11) laporan keuangan merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif untuk jangka waktu tertentu dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang. Melalui laporan keuangan yang baik ini tercipta perencanaan yang matang. Menurut Dito (2016) menyatakan bahwa letak permasalahan utama usaha di Indonesia terletak pada tata kelola yang tidak baik. Laporan keuangan merupakan laporan yang terstruktur mengenai posisi keuangan dan transaksi-transaksi yang dilakukan suatu toko, jadi laporan keuangan dapat dikatakan sebagai data juga dapat dikatakan sebagai informasi. Data dapat berubah menjadi informasi kalau diubah kedalam konteks yang memberikan makna (Erawati dan Abdulhadi, 2018). Laporan keuangan adalah catatan atas informasi suatu entitas pada suatu periode akuntansi yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja entitas tersebut. Laporan keuangan dihasilkan dari masing-masing usaha yang kemudian dijadikan dasar dalam membuat keputusan (Gustina, 2021).

Toko sembako Dewi merupakan usaha rumahan di wilayah Bekasi, saat ini tidak pernah melakukan proses pencatatan dari seluruh aktivitas keluar-masuk uangnya. Penjualan, biaya, dan lain-lain selama ini tidak pernah dicatat. Masalah yang dihadapi oleh toko ini dan industri-industri lainnya adalah bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dapat dilakukan, mengingat selama ini toko ini memiliki pencatatan yang kurang baik, karena dengan laporan keuangan yang baik memudahkan toko ini membuat perencanaannya sehingga optimalisasi dapat tercipta..

## **B. Metode Pelaksanaan PKM**

Secara keseluruhan terdapat beberapa tahapan yang dapat dilakukan toko ini untuk penyusunan laporan laba rugi, antara lain:

### **1. Mengklasifikasi unsur penerimaan**

Tahap awal dalam pembentukan laporan laba rugi adalah melakukan klasifikasi dari seluruh unsur penerimaan. Penerimaan toko ini secara keseluruhan berasal dari penjualan produk toko. Penjualan toko ini dilakukan secara tunai maupun kredit, sehingga pada penjualan kredit terdapat piutang yang ditagih oleh toko kepada pembeli.

### **2. Mengklasifikasi unsur biaya**

Tahap selanjutnya dilakukan klasifikasi terhadap unsur biaya. Unsur biaya yang dimaksud meliputi harga pokok penjualan (HPP), biaya gaji karyawan, listrik, air, dan lain-lain. Pengelompokan biaya ini digunakan sebagai dasar penentuan besarnya keuntungan toko ini.

### 3. Menyusun laporan laba rugi

Setelah dilakukan klasifikasi terhadap penerimaan dan biaya pada langkah sebelumnya, maka selanjutnya dilakukan penyusunan laporan laba rugi. Laporan laba rugi ini diperoleh dengan mengurangi seluruh unsur penerimaan dengan seluruh unsur biaya. Jika bernilai positif berarti toko mendapatkan keuntungan, namun jika bernilai negatif berarti toko mengalami kerugian. Hasil perhitungan ini juga dapat digunakan sebagai dasar pelaporan pajak toko.

## C. Hasil dan Luaran yang Dicapai

### 1. Profil Usaha

Nama : Toko Sembako Dewi  
Wilayah : Mutiara Gading City Blok E2 no. 18 Bekasi Jawa Barat  
Kecamatan : Babelan  
Propinsi : Jawa Barat  
Jam buka : 08.00 – 18.00 (Hari Senin- Sabtu)

Toko sembako Dewi merupakan usaha sembako rumahan yang mendistribusikan produknya di wilayah Bekasi dan sekitarnya. Usaha ini beroperasi sejak tahun 2018 yang dikelola oleh Ibu Dewi dengan dibantu satu orang karyawannya. Usaha ini berada di Mutiara Gading City Blok E2 no. 18 Bekasi Jawa Barat. Produk yang didistribusikan adalah berbagai macam antara lain mie instan, minyak, telur, makanan ringan, kopi, dll.

Usaha penjualan ini terbilang cukup tinggi mengingat sembako merupakan kebutuhan dasar bagi manusia.



### 2. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur penerimaan

Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk menjelaskan kepada mitra tentang konsep laporan laba rugi. Laporan laba rugi berisi perkiraan pendapatan (penghasilan) dan beban dari usaha ini. Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh atas kegiatan operasional. Pendapatan akan diakui saat muncul pembayaran yang diterima ataupun masih harus diterima entitas baik pada periode sekarang atau periode selanjutnya. Selain itu, ketika mitra sudah memberikan barang atau jasa kepada pelanggan, pendapatan akan diterima. Saat entitas menerima pendapatan sebelum entitas memberikan barang atau pelanggan, penghasilan tersebut harus diakui sebagai pendapatan diterima di muka. Sedangkan, ketika barang atau

jasa sudah diberikan namun belum diterima pembayaran oleh pelanggan, entitas dapat mengakui pendapatan tersebut sebagai piutang. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor perusahaan yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam penerimaan, arti positif berarti dapat menambah keuntungan bagi perusahaan begitu pula arti negatif yang berarti dapat menurunkan keuntungan perusahaan.

| Unsur           | Keterangan |
|-----------------|------------|
| Penjualan       | Positif    |
| Diskon          | Negatif    |
| Retur           | Negatif    |
| Pendapatan lain | Postif     |

### 3. Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur biaya

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam hal biaya. Beban dapat dibagi menjadi dua, yaitu beban yang timbul dari kegiatan operasional dari mitra dan beban yang timbul yang berasal dari luar kegiatan operasional yang terjadi tidak secara rutin. Beban yang berasal dari kegiatan operasional merupakan beban yang terjadi secara rutin dan jumlahnya mampu diperkirakan saat awal periode. Contohnya yaitu beban pokok penjualan (HPP), beban gaji, beban penyusutan, beban penghapusan penyisihan piutang dan sebagainya. Sedangkan kerugian yaitu berasal dari kegiatan rutin seperti kerugian atas pelepasan aset tetap. Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan liabilitas dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam biaya, biaya yang terkandung disini adalah negatif maksudnya seluruh biaya merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh mitra yang berkaitan dengan usahanya.

| Unsur                   | Keterangan |
|-------------------------|------------|
| Harga Pokok Penjualan   | Negatif    |
| Gaji pegawai            | Negatif    |
| Listrik                 | Negatif    |
| Telepon dan internet    | Negatif    |
| Perlengkapan kantor     | Negatif    |
| Biaya penyusutan        | Negatif    |
| Transportasi dan bensin | Negatif    |
| Biaya tak terduga       | Negatif    |
| Biaya lain-lain         | Negatif    |

### 4. Membantu mitra untuk menyusun laporan laba rugi

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam menjelaskan konsep laporan laba rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban mitra sehingga menghasilkan suatu laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi bisa dibuat dalam periode satu bulan, satu

tahun, atau berdasarkan konsep perbandingan (*matching concept*) yang disebut juga konsep pengaitan atau pepadanan, antara pendapatan dan beban yang terkait.

Selain itu, laporan laba rugi juga bermanfaat untuk hal bisnis lainnya seperti bahan evaluasi pihak mitra dalam hal menentukan strategi bisnis kedepannya, komparasi dengan laporan sebelumnya, hingga mengetahui total pajak pada periode selanjutnya. Setiap perusahaan atau badan usaha memiliki kebijakan, jenis operasi, dan valuasi yang berbeda. Hal ini juga akan mengarah kepada adanya perbedaan dalam laporan keuangan laba rugi masing-masing badan usaha. Mengingat keuntungan dan pengeluaran bisnis tidak selalu sama. Meski punya kebijakan yang berbeda sesuai dengan usaha yang dijalankan, ada unsur-unsur mendasar yang sama di dalam setiap laporan laba rugi. Unsur-unsur dalam laporan tersebut meliputi pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), laba (*profit*), dan rugi (*loss*).

- a. Pendapatan (*revenue*). Unsur laporan laba rugi ini adalah peningkatan aktiva atau arus masuk mitra yang dihasilkan dari kegiatan operasional. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.
- b. Beban (*expenses*). Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan utang dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.
- c. Keuntungan (*profit*). Unsur laporan laba rugi ini hadir karena adanya peningkatan ekuitas karena terjadi transaksi perusahaan atau yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi dari mitra.
- d. Kerugian (*loss*). Sementara untuk unsur kerugian, merupakan selisih negatif dari pendapatan yang diterima mitra dengan beban usaha yang ditanggungnya. Selisih negatif ini merupakan kerugian bagi mitra

Laporan laba rugi menjadi hal wajib untuk dibuat dalam periode yang sudah ditentukan oleh mitra terkait. Hal ini dikarenakan ada fungsi-fungsi khusus yang bisa diberikan oleh laporan tersebut jika dilakukan perhitungan secara berkala. Laporan laba rugi ini dapat dijadikan bahan evaluasi keuangan dari transaksi keuangan yang berjalan selama satu bulan atau satu tahun baik transaksi yang menghasilkan kerugian maupun laba. Akumulasi dari total finansial tersebut yang akan menjadi laporan laba rugi mitra di periode tertentu. Jika keuangan tersebut dicatat lengkap dengan transaksinya akan memudahkan mitra mengetahui secara jelas data finansial tersebut. Laporan laba rugi bisa menjadi indikator untuk melihat perkembangan mitra. Perkembangan bisa dilihat dari kondisi keuangan di mitra tersebut. Jika lebih besar keuntungan atau laba dibandingkan rugi, prospek mitra ke depan akan semakin baik.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam laporan laba rugi, laporan ini terdiri dari penerimaan, harga pokok penjualan, laba kotor, biaya-biaya, laba bersih.

| <b>Unsur</b>              | <b>Rupiah</b> | <b>Total</b> |
|---------------------------|---------------|--------------|
| Penjualan                 | xxx           |              |
| -/- Diskon                | xxx           |              |
| -/- Retur                 | xxx           |              |
| +/+ Pendapatan lain       | xxx           |              |
| Total pendapatan          |               | xxx          |
| -/- Harga Pokok Penjualan |               | xxx          |
| Laba Kotor                |               | xxx          |
| -/- Gaji pegawai          | xxx           |              |
| -/- Listrik               | xxx           |              |
| -/- Telepon dan internet  | xxx           |              |
| -/-Perlengkapan kantor    | xxx           |              |
| Biaya penyusutan          | xxx           |              |
| Transportasi dan bensin   | xxx           |              |
| Biaya tak terduga         | xxx           |              |
| Biaya lain-lain           | xxx           |              |
| Total Biaya               |               | xxx          |
| -/- Bunga Bank            | xxx           |              |
| -/- Pajak                 | xxx           |              |
| Laba Bersih               |               | xxx          |

#### **D. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **1. Kesimpulan**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mitra merupakan toko sembako yang berlokasi dan melayani di wilayah Bekasi
- b. Toko ini mengalami kesulitan untuk mengetahui besarnya penerimaan, biaya, dan keuntungan dari usaha ini
- c. Mitra belum menggunakan pencatatan dalam semua transaksi yang terjadi.

##### **2. Saran**

- a. Mitra sebaiknya melakukan pencatatan secara rapi dan teratur agar dapat mengetahui besarnya laba/rugi usaha ini
- b. Mitra sebaiknya membuat pembukuan secara sederhana agar dapat mengetahui kondisi keuangan mitra.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chabibah, F. (2019). Pengaruh Sistem Keuangan Daerah, Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) dan, Audit Internal Terhadap Kualitas Saji Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kota Batu. *Jurnal Akuntansi*.
- Dito Rinaldo (2016), Perencanaan dan Pengendalian Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Komunitas Studepreneur STIE Ekuitas, *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas* Vol. 01 No. 01.
- Erawati, T. & Abdulhadi, M. F. (2018). Pengaruh Pemahaman Sistem Akuntansi Keuangan Daerah, Kapasitas Sumber Daya Manusia Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Informasi Laporan Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Akmenika*.
- Gustina, I. (2021). Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Sistem Pengendalian Internal Pemerintah Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Indragiri Hilir. *Jurnal Akademi Akuntansi*
- Ihsanti, E. (2014). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Daerah (Studi Empiris Pada SKPD Kabupaten Lima Puluh Kota). *Jurnal Akuntansi*.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. PSAK (2018) Tentang Laporan Keuangan. Dewan Standar Akuntansi Keuangan
- M. Nafarin. (2012). *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Pujanira, P. & Taman, A. (2017). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan, dan Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan Daerah terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Provinsi DIY. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*
- Wiranti, P. W. (2021) Pengaruh Penerapan Sistem Akuntansi Keuangan, teknologi informasi dan sistem pengendalian Intern Terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*

## LAMPIRAN 2:

### PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PADA TOKO SEMBAKO DEWI DI BEKASI

**Herman Ruslim<sup>1</sup>, Chaira Rizka Yukianti<sup>2</sup>, Margaret Laurent<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [hermanr@fe.untar.ac.id](mailto:hermanr@fe.untar.ac.id)

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [chiara.115210013@stu.untar.ac.id](mailto:chiara.115210013@stu.untar.ac.id)

<sup>3</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email: [margaret.115200098@stu.untar.ac.id](mailto:margaret.115200098@stu.untar.ac.id)

#### RINGKASAN

Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu usaha serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut. Melalui laporan keuangan ini, dapat diketahui kondisi keuangan yang terkini, sehingga laporan tersebut bisa dijadikan sebagai dasar evaluasi untuk langkah kebijakan selanjutnya. Program PKM ini berupa pelatihan pembuatan laporan laba rugi pada toko sembako ini di Bekasi. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan masukan kepada usaha ini untuk memulai melakukan pencatatan terhadap aktivitasnya. Melalui pencatatan yang tepat maka pada akhirnya dapat merapikan keuangan toko ini. Universitas Tarumanagara sebagai kampus *entrepreneur* yang membantu penyediaan dana demi terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Kata Kunci: penjualan, biaya, laporan keuangan

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha adalah dengan dilakukannya pengelolaan fungsi manajemen yang efektif terhadap seluruh aspek kegiatan usaha sehingga didapatkan hasil yang baik dan maksimal sesuai dengan perencanaan usaha. Fungsi manajemen yang juga memiliki peranan penting dalam proses keberlangsungan usaha adalah fungsi perencanaan dan fungsi pengendalian. Hal tersebut dikarenakan fungsi perencanaan menyangkut titik awal rencana apa saja yang hendak dilakukan oleh perusahaan, sedangkan fungsi pengendalian sangat berperan dalam hal mencegah proses pelaksanaan atas rencana, menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan dua fungsi yang saling berhubungan satu sama lain. Dasar dari proses pengendalian adalah apa yang direncanakan, sehingga suatu pengendalian yang efektif hanya akan tercapai apabila proses perencanaan disusun dengan baik dan matang. Perencanaan ini dituangkan dalam bentuk laporan keuangan.

Laporan keuangan merupakan penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan adalah informasi yang merepresentasikan kondisi keuangan suatu perusahaan serta sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan. Oleh sebab itu, laporan keuangan dapat dikatakan menjadi suatu alat yang penting untuk tujuan memperoleh informasi, baik terkait dengan posisi keuangan suatu usaha, hingga pada hasil-hasil kinerja yang dicapai oleh usaha tersebut. Salah satu bagian dari laporan keuangan adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan dihasilkan

dari suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih.

Toko sembako Dewi merupakan usaha rumahan di wilayah Bekasi, saat ini tidak pernah melakukan proses pencatatan dari seluruh aktivitas keluar-masuk uangnya. Penjualan, biaya, dan lain-lain selama ini tidak pernah dicatat. Masalah yang dihadapi oleh toko ini dan industri-industri lainnya adalah bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dapat dilakukan, mengingat selama ini toko ini memiliki pencatatan yang kurang baik, karena dengan laporan keuangan yang baik memudahkan toko ini membuat perencanaannya sehingga optimalisasi dapat tercipta..

### **Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur penerimaan**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk menjelaskan kepada mitra tentang konsep laporan laba rugi. Laporan laba rugi berisi perkiraan pendapatan (penghasilan) dan beban dari usaha ini. Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh atas kegiatan operasional. Pendapatan akan diakui saat muncul pembayaran yang diterima ataupun masih harus diterima entitas baik pada periode sekarang atau periode selanjutnya. Selain itu, ketika mitra sudah memberikan barang atau jasa kepada pelanggan, pendapatan akan diterima. Saat entitas menerima pendapatan sebelum entitas memberikan barang atau pelanggan, penghasilan tersebut harus diakui sebagai pendapatan diterima di muka. Sedangkan, ketika barang atau jasa sudah diberikan namun belum diterima pembayaran oleh pelanggan, entitas dapat mengakui pendapatan tersebut sebagai piutang. Nilai pendapatan diperoleh dari total pendapatan kotor perusahaan yang telah dikurangi potongan harga atau diskon, retur, dan tunjangan lainnya.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam penerimaan, arti positif berarti dapat menambah keuntungan bagi perusahaan begitu pula arti negatif yang berarti dapat menurunkan keuntungan perusahaan.

| <b>Unsur</b>    | <b>Keterangan</b> |
|-----------------|-------------------|
| Penjualan       | Positif           |
| Diskon          | Negatif           |
| Retur           | Negatif           |
| Pendapatan lain | Postif            |

### **Membantu mitra untuk mengklasifikasi unsur biaya**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam hal biaya. Beban dapat dibagi menjadi dua, yaitu beban yang timbul dari kegiatan operasional dari mitra dan beban yang timbul yang berasal dari luar kegiatan operasional yang terjadi tidak secara rutin. Beban yang berasal dari kegiatan operasional merupakan beban yang terjadi secara rutin dan jumlahnya mampu diperkirakan saat awal periode. Contohnya yaitu beban pokok penjualan (HPP), beban gaji, beban penyusutan, beban penghapusan penyisihan piutang dan sebagainya. Sedangkan kerugian yaitu berasal dari kegiatan rutin seperti kerugian atas pelepasan aset tetap. Unsur ini merupakan arus keluar atau pemakaian aktiva akan memunculkan liabilitas dalam suatu periode tertentu dikarenakan pengiriman ataupun produksi barang.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam biaya, biaya yang terkandung disini adalah negatif maksudnya seluruh biaya merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh mitra yang berkaitan dengan usahanya.

| Unsur                   | Keterangan |
|-------------------------|------------|
| Harga Pokok Penjualan   | Negatif    |
| Gaji pegawai            | Negatif    |
| Listrik                 | Negatif    |
| Telepon dan internet    | Negatif    |
| Perlengkapan kantor     | Negatif    |
| Biaya penyusutan        | Negatif    |
| Transportasi dan bensin | Negatif    |
| Biaya tak terduga       | Negatif    |
| Biaya lain-lain         | Negatif    |

### **Membantu mitra untuk menyusun laporan laba rugi**

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam menjelaskan konsep laporan laba rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban mitra sehingga menghasilkan suatu laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi bisa dibuat dalam periode satu bulan, satu tahun, atau berdasarkan konsep perbandingan (*matching concept*) yang disebut juga konsep pengaitan atau pemadanan, antara pendapatan dan beban yang terkait.

Selain itu, laporan laba rugi juga bermanfaat untuk hal bisnis lainnya seperti bahan evaluasi pihak mitra dalam hal menentukan strategi bisnis kedepannya, komparasi dengan laporan sebelumnya, hingga mengetahui total pajak pada periode selanjutnya. Setiap perusahaan atau badan usaha memiliki kebijakan, jenis operasi, dan valuasi yang berbeda. Hal ini juga akan mengarah kepada adanya perbedaan dalam laporan keuangan laba rugi masing-masing badan usaha. Mengingat keuntungan dan pengeluaran bisnis tidak selalu sama. Meski punya kebijakan yang berbeda sesuai dengan usaha yang dijalankan, ada unsur-unsur mendasar yang sama di dalam setiap laporan laba rugi. Unsur-unsur dalam laporan tersebut meliputi pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), laba (*profit*), dan rugi (*loss*).

Laporan laba rugi menjadi hal wajib untuk dibuat dalam periode yang sudah ditentukan oleh mitra terkait. Hal ini dikarenakan ada fungsi-fungsi khusus yang bisa diberikan oleh laporan tersebut jika dilakukan perhitungan secara berkala. Laporan laba rugi ini dapat dijadikan bahan evaluasi keuangan dari transaksi keuangan yang berjalan selama satu bulan atau satu tahun baik transaksi yang menghasilkan kerugian maupun laba. Akumulasi dari total finansial tersebut yang akan menjadi laporan laba rugi mitra di periode tertentu. Jika keuangan tersebut dicatat lengkap dengan transaksinya akan memudahkan mitra mengetahui secara jelas data finansial tersebut. Laporan laba rugi bisa menjadi indikator untuk melihat perkembangan mitra. Perkembangan bisa dilihat dari kondisi keuangan di mitra tersebut. Jika lebih besar keuntungan atau laba dibandingkan rugi, prospek mitra ke depan akan semakin baik.

Berikut ini unsur yang terkandung dalam laporan laba rugi, laporan ini terdiri dari penerimaan, harga pokok penjualan, laba kotor, biaya-biaya, laba bersih.

| <b>Unsur</b>              | <b>Rupiah</b> | <b>Total</b> |
|---------------------------|---------------|--------------|
| Penjualan                 | xxx           |              |
| -/- Diskon                | xxx           |              |
| -/- Retur                 | xxx           |              |
| +/+ Pendapatan lain       | xxx           |              |
| Total pendapatan          |               | xxx          |
| -/- Harga Pokok Penjualan |               | xxx          |
| Laba Kotor                |               | xxx          |
| -/- Gaji pegawai          | xxx           |              |
| -/- Listrik               | xxx           |              |
| -/- Telepon dan internet  | xxx           |              |
| -/-Perlengkapan kantor    | xxx           |              |
| Biaya penyusutan          | xxx           |              |
| Transportasi dan bensin   | xxx           |              |
| Biaya tak terduga         | xxx           |              |
| Biaya lain-lain           | xxx           |              |
| Total Biaya               |               | xxx          |
| -/- Bunga Bank            | xxx           |              |
| -/- Pajak                 | xxx           |              |
| Laba Bersih               |               | xxx          |

\*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara

\*\*Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara.

**LAMPIRAN 3:**



**PERJANJIAN PELAKSANAAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER  
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2023  
NOMOR: 0625-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023**

Pada hari ini Kamis tanggal 14 bulan September tahun 2023 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.  
NIDN/NIDK : 0310026503  
Jabatan : Dosen Tetap  
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
  - a. Nama dan NIM : Chiara Rizka Yukianti [115210013]
  - b. Nama dan NIM : Margaret Laurent [115200098]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode II Tahun 2023 Nomor : 0625-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023 sebagai berikut:

**Pasal 1**

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pemasaran Online Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Toko Sam Mart di Jakarta Barat**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 7.000.000,- (tujuh juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir, laporan keuangan dan poster.**

**Pasal 2**

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

**Pihak Pertama**



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi.,  
Ph.D., P.E., M.ASCE

**Pihak Kedua**

Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.

**Lembaga**

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

**Fakultas**

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

| <b>Rencana Penggunaan Biaya</b> | <b>Jumlah</b>  |
|---------------------------------|----------------|
| Pelaksanaan Kegiatan            | Rp 7.000.000,- |

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

| <b>NO</b> | <b>POS ANGGARAN</b>  | <b>TAHAP I<br/>(50 %)</b> | <b>TAHAP II<br/>(50 %)</b> | <b>JUMLAH</b>  |
|-----------|----------------------|---------------------------|----------------------------|----------------|
| 1         | Pelaksanaan Kegiatan | Rp 3.500.000,-            | Rp 3.500.000,-             | Rp 7.000.000,- |
|           | <b>Jumlah</b>        | Rp 3.500.000,-            | Rp 3.500.000,-             | Rp 7.000.000,- |

Jakarta, 14 September 2023  
Pelaksana PKM



Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.

**LAPORAN AKHIR  
PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN KE  
DIREKTORAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**



**PEMASARAN *ONLINE* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA  
TOKO SAM MART DI JAKARTA BARAT**

Disusun oleh

**Ketua tim**

Dr. Herman Ruslim, SE., MM., CA., CPA., MAPPI (10110001)

**Anggota:**

Chiara Rizka Yukianti (115210013)

Margaret Laurent (115200098)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
2023**

**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR**  
**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
**Semester Ganjil 2023/2024**  
Periode II Tahun 2023

1. Judul : Pemasaran *Online* untuk Meningkatkan Penjualan pada Toko Sam Mart di Jakarta Barat
2. Nama mitra PKM : Toko Sam Mart
3. Ketua Tim Pengusul
  - a. Nama dan gelar : Dr. Herman Ruslim, CA., CPA.
  - b. NIP/NIDN : 10110001/0310026503
  - c. Jabatan/Golongan : Lektor Kepala
  - d. Program studi : S1 Manajemen
  - e. Fakultas : Ekonomi
  - f. Bidang Keahlian : Manajemen
  - g. Nomor HP/telp : 0818793638
4. Anggota Tim PKM :
  - a. Jumlah anggota : 1 orang  
(mahasiswa)
  - b. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Chiara Rizka Yukianti (115210013)
  - c. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Margaret Laurent (115200098)
  - d. Nama & NIM Mahasiswa 3 :
  - e. Nama & NIM Mahasiswa 4 :
5. Lokasi kegiatan mitra
  - a. Wilayah mitra : Jakarta
  - b. Kabupaten/kota : Kebon Jeruk/Jakarta Barat
  - c. Provinsi : DKI Jakarta
6. Metode Pelaksanaan : Luring
7. Luaran yang dihasilkan : Senapenmas
8. Jangka waktu pelaksanaan : Juli – Desember 2023
9. Pendanaan
  - a. Biaya yang disetujui LPPM : Rp 7.000.000,-

Jakarta, 09 Desember 2023

Menyetujui  
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian  
kepada Masyarakat

Jap Tji Beng, Ph.D.  
NIK: 10381047



Ketua Tim Pengusul

DR. Herman Ruslim, CA., CPA.  
0326097407/10199023

## DAFTAR ISI

|  | Halaman |
|--|---------|
| RINGKASAN .....  | 4       |
| <b>BAB I PENDAHULUAN</b>   |         |
| 1.1. Analisis Situasi.....   | 5       |
| 1.2. Permasalahan Mitra .....  | 7       |
| <b>BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN</b>                            |         |
| 2.1. Solusi Permasalahan.....  | 8       |
| 2.2. Luaran Kegiatan PKM .....   | 8       |
| <b>BAB III METODE PELAKSANAAN</b>                                      |         |
| 3.1. Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan.....                          | 10      |
| 3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM .....                        | 10      |
| 3.3. Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim .....                           | 11      |
| <b>BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG INGIN DICAPAI</b>                       |         |
| a. Profil usaha .....  | 12      |
| b. Membantu mitra untuk mendaftarkan toko pada <i>e-commerce</i> ..... | 12      |
| c. Membuat website toko <i>online</i> .....                            | 13      |
| d. Rencana tahapan selanjutnya .....                                   | 13      |
| DAFTAR PUSTAKA .....   | 16      |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN :  |         |
| LAMPIRAN 1 Luaran Wajib  |         |
| LAMPIRAN 2 Luaran Tambahan   |         |
| LAMPIRAN 3 Poster  |         |

## RINGKASAN

Pemasaran digital atau pemasaran *online* merupakan pemasaran produk atau jasa yang menggunakan teknologi digital. Alat yang digunakan dapat melalui internet, media sosial, *smartphone*, atau media lain yang berbasis digital. Pemasaran *online* digunakan untuk mempromosikan bisnis dan menjual secara *online*. Pada jaman digital ini, penggunaan internet merupakan suatu kebutuhan utama. Banyak orang yang melakukan kegiatannya secara *online*, termasuk dalam hal menjual produknya. Metode ini dianggap sebagai metode yang efektif juga efisien untuk meningkatkan penjualan. Disamping itu, pemasaran *online* juga dianggap mampu untuk melebarkan sayap bisnis secara optimal dengan biaya yang jauh lebih ringan dibandingkan secara *offline*.

Program PKM ini dilakukan untuk memberikan informasi pemasaran *online* kepada usaha toko Sam Mart di Jakarta. Tujuan kegiatan ini adalah agar dapat berkontribusi kepada usaha ini dimana usaha ini mengalami masalah pada penjualannya. Alternatif solusi yang disajikan kepada usaha ini adalah dengan menawarkan melalui konsep pemasaran *online*, yaitu melakukan transaksi melalui secara *online* sehingga dapat mengatasi permasalahan yang ada dengan meningkatkan penjualan.

Kata Kunci: penjualan, internet, pemasaran *online*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Analisis Situasi**

Dewasa ini tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi telah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap aktivitas manusia, melalui perkembangan teknologi, maka masyarakat di Indonesia bisa dengan mudah menggunakan internet. Internet sudah menjadi hal yang penting bagi masyarakat di Indonesia, karena dengan adanya internet maka masyarakat dapat dengan mudah untuk mencari tahu tentang data dan informasi terbaru dengan cepat. Internet juga dapat dipakai oleh masyarakat untuk melaksanakan kehidupan atau aktivitas kesehariannya. Internet dapat dengan mudah diakses di telepon genggam atau perangkat komputer yang mereka miliki. Penggunaan internet yang terus berkembang membuat semua industri terlibat dalam gelombang pembangunan dan penyebaran internet telah terjadi di wilayah Indonesia. Menurut artikel dari kominfo (2019), persebaran masyarakat yang menggunakan internet di Indonesia adalah di Pulau Jawa sebesar 55%, Pulau Sumatera sebesar 21%, Pulau Sulawesi sebesar 10%, Pulau Maluku sebesar 10%, Pulau Papua sebesar 10%, Pulau Kalimantan 9%, pulau Bali sebesar 5% dan Pulau Nusa Tenggara sebesar 5%.

Pengguna internet di Indonesia diperkirakan akan mengalami peningkatan rata-rata pertumbuhan sebesar 10,2% pada periode 2018 sampai dengan 2023. Tahun 2019 pengguna internet di Indonesia diproyeksikan tumbuh 12,6% dibandingkan pada tahun 2018, yaitu menjadi 107,2 juta pengguna seperti pada gambar 1.1 (Databoks, 2019). Survei yang dilakukan APJII pada periode Maret hingga April 2019 menunjukkan jumlah pengguna internet di Indonesia ada sebanyak 171,17 juta jiwa atau sekitar 64,8% dari total populasi sebanyak 264 juta jiwa (Pratomo, 2019).

Pertumbuhan penggunaan Internet di Indonesia secara tidak langsung akan memberikan dampak yang besar pada masyarakat dalam konteks berkomunikasi, gaya hidup dan cara pencarian informasi (Hasan, 2017). Hal yang populer dilakukan masyarakat ketika mengakses internet adalah untuk mencari informasi dan mendapatkan hiburan (Databoks, 2018).

Pembayaran digital saat ini banyak digunakan di berbagai negara termasuk Indonesia. Menurut (Dikdik, 2019) digital *payment* adalah bentuk pembayaran yang menggunakan media teknologi seperti SMS, *mobile banking*, *internet banking*, *digital wallet*, dan sebagainya, dimana semuanya ini dapat dilakukan dengan menggunakan *smarhpone*. Menurut Haluan (2019), *digital payment* dapat digunakan berbagai layanan untuk pembayaran. Perkembangan teknologi yang terjadi sekarang ini mengakibatkan transaksi melalui uang non tunai mengalami perkembangan yang pesat (Nielsen, 2016). Perkembangan yang progresif dalam teknologi komunikasi *mobile* telah mengarah pada pengembangan layanan *m-payment* yang memenuhi kebutuhan baik individu maupun organisasi (Phonthanukitithaworn et al., 2016).

Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) dapat dikatakan sebagai pendorong majunya perekonomian suatu negara. Di saat kondisi endemik virus corona sekarang ini, banyak kegiatan usaha yang belum mampu bangkit bahkan cenderung mengalami kesulitan karena beban operasional yang tinggi dan penjualan yang masih rendah. Di lain pihak juga terdapat usaha kecil dan menengah yang tetap bertahan dengan beroperasi secara efektif dan efisien. UMKM harus menyesuaikan dengan kondisi sekarang ini jika ingin tetap bertahan. Kondisi ini yang dialami oleh toko Sam Mart, toko mengalami masalah dengan turunnya penjualan. Acap kali toko mengalami kerugian harian karena besarnya penjualan tidak dapat menutup biaya operasional toko. Pemilik toko berpikir keras bagaimana penjualan dapat ditingkatkan agar dapat bertahan bahkan memperoleh keuntungan.



Tujuan kegiatan PKM ini memberikan masukan kepada usaha toko sembako ini untuk melakukan pemasaran secara *online*, dengan pemasaran *online* yang tepat dan sesuai maka diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan mampu mengatasi permasalahan toko ini. Kemampuan mendesain pemasaran *online* ini sesuai dengan harapan dari Universitas Tarumanagara yang membantu masyarakat dalam membentuk jiwa wirausaha sesuai dengan *tagline entrepreneurship*.

## **1.2. Permasalahan Mitra**

Kondisi endemi yang baru dimulai dan tingkat persaingan yang tinggi antar toko menyebabkan toko ini berpikir ulang untuk merumuskan cara penjualannya. Mitra yang mengalami penurunan penjualan akibat dampak tersebut di atas. Selama ini perusahaan menjalankan penjualan secara konvensional, model ini harus diracik ulang. Penggunaan internet di atas menunjukkan peningkatan penggunaan internet di Indonesia, sehingga kondisi ini dapat menjadi peluang bagi usaha dagang ini untuk mengaplikasikan penjualan *online* agar penjualan dapat meningkat kembali. Perkembangan dunia internet di belahan dunia memberikan kemudahan dalam memberikan informasi dan transaksi (Rahma, 2015). Berdasarkan survey yang dibuat oleh We Are Social (2019) pengguna internet di Indonesia mengalami kenaikan sebesar 13% atau sekitar 17 juta dari tahun 2018, dengan rata-rata penggunaan internet dengan *smartphone* sebagai device sebesar 60%. Berdasarkan kondisi permasalahan mitra dan perkembangan internet di atas, maka solusi yang diberikan untuk meningkatkan penjualan berkaitan dengan internet, yaitu penjualan secara *online*.

## **BAB II**

### **SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN**

#### **2.1. Solusi Permasalahan**

Dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini yang berkaitan dengan pemasaran *online* pada toko Sam Mart ini dilakukan tahapan pelaksanaan sebagai berikut:

1. Mengusulkan pendaftaran toko pada *e-commerce*

Tim mengusulkan agar mitra juga melakukan pemasaran produknya melalui *marketplace*, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll. Hal ini dilakukan untuk menjangkau pasar konsumen yang jumlahnya sangat besar di Jakarta. Untuk memulai pemasaran *online* ini, tahap awal yang dilakukan adalah melakukan pendaftaran toko ini di *e-commerce*, hal yang dapat dilakukan didalamnya membuat konten apa saja yang akan dimuat pada *e-commerce* tersebut.

2. Membuat website toko *online*

Toko diharapkan dapat membuat website toko *online*. Pembuatan website ini diharapkan agar toko terlihat lebih baik, kredibel, dan profesional. Langkah selanjutnya melakukan kaitan media *e-commerce* dan media sosial yang ada di website toko *online* ini. Melalui website ini, toko diharapkan memiliki tempat lebih banyak untuk menampilkan produk toko dan promo terbaru, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini ke konsumen. Tim mengusulkan agar mitra membuat web usaha dagang ini, hal ini dilakukan agar tiap pelanggan dapat memahami produk/barang perusahaan sehingga mampu untuk menarik pelanggan baru. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan kerjasama dengan para pembuat *web* profesional agar dihasilkan website yang baik.

#### **2.2. Luaran Target PKM**

Target pengabdian kepada masyarakat/luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah agar usaha ini dapat menetapkan pemasaran *online* yang tepat, pemasaran ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan toko.

Luaran wajib berupa artikel yang akan dipublikasikan dalam seminar Senapenmas yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara sehingga dapat diperoleh beberapa saran yang berguna dalam perbaikan untuk kegiatan program pengabdian masyarakat selanjutnya. Sementara untuk luaran tambahan akan dipublikasikan pada PINTAR bidang Social Science & Humaniora.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan**

Mitra memberikan informasi yang digunakan sebagai model untuk mengatasi permasalahan ini, yaitu:

##### **Mengusulkan pendaftaran toko pada *e-commerce***

Pada tahap awal merupakan tahap dimulainya pemasaran *online*, yaitu dengan dilakukan pendampingan untuk merintis pendaftaran *online* ini. Pendaftaran dilakukan pada *marketplace* yang sudah ada. *Marketplace* ini merupakan website yang disediakan oleh pihak penyedia sebagai tempat transaksi terpercaya, penjual dapat menciptakan toko *online* di tempat ini (*marketplace*), disamping itu pembeli dapat melakukan transaksi dengan banyak pilihan yang tersedia dengan sistem yang telah dirancang oleh pihak *marketplace*.

##### **Membuat website toko *online***

Pada tahap selanjutnya adalah pendampingan dalam merancang website mitra. Dalam perancangan website ini dapat juga mengikutsertakan pekerja profesional yang ahli dalam bidang perancangan website agar diperoleh hasil optimal. Perancangan website ini tentu mampu membuat toko menjadi lebih dapat dipercaya, kredibel, dan profesional. Website yang dibuat ini dapat dihubungkan pada semua media *e-commerce* dan media sosial. Website ini berisi tentang kategori produk, harga jual, distribusi produk, dan promosi penjualan yang ada, ataupun hal lain di luar dari yang telah disebutkan di atas yang akan disampaikan toko ini kepada konsumen.

#### **3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM**

Partisipasi yang dapat diberikan oleh mitra adalah memberikan masukan kepada toko Sam Mart di Jakarta ini untuk melakukan pemasaran *online* agar kondisi penjualan toko Sam Mart dapat pulih bahkan meningkat. Penjualan yang meningkat ini dapat menutup biaya operasional toko dan dapat meningkatkan keuntungan toko. Ada dua hal yang dilakukan untuk melakukan hal ini, yaitu mengusulkanke toko Sam Mart agar melakukan pendaftaran toko di *marketplace*

dan membuat website toko. Kedua hal ini dilakukan toko agar toko tidak fokus pada penjualan konvensional melainkan melakukan penjualan yang lebih modern dan dapat menjangkau pembeli yang sulit dijangkau.

### 3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim

Dalam rangka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ketua tim berpengalaman mengajar dan gelar yang disandanginya, disamping itu anggota tim juga aktif dalam melakukan pengabdian yang diselenggarakan di lingkungan Universitas Tarumanagara. Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan suatu kewajiban bagi dosen untuk memenuhi Tridarma perguruan tinggi disamping itu juga untuk memenuhi persyaratan sertifikasi dosen yang telah diperoleh oleh ketua dan anggota timnya sehingga ketua dan seluruh anggota tim telah memperoleh sertifikasi dosen hingga wajib aktif melakukan pengabdian kepada masyarakat tiap semesternya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan melakukan kegiatan pemasaran *online* usaha toko Sam Mart di Jakarta. Hal ini dilakukan usaha dagang untuk meningkatkan penjualan bahkan dapat menjaga keberlangsungan hidup usaha dagang ini.

Struktur organisasi tim pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari satu orang ketua dan tiga orang anggota, seperti yang tertera pada tabel di bawah ini:

| No | Nama                                | Status      |
|----|-------------------------------------|-------------|
| 1  | Dr. Herman Ruslim, CA., CPA., MAPPI | Ketua tim   |
| 2  | Chiara Rizka Yukianti               | Anggota tim |
| 3  | Margaret Laurent                    | Anggota tim |

Pemilihan personil di atas disesuaikan dengan target output yang akan dicapai melalui program ini, yaitu: terciptanya strategi yang tepat. Anggota tim di bawah koordinasi ketua tim dan mereka melakukan tugasnya sesuai dengan apa yang telah ditentukan. Proses pengumpulan data dilakukan oleh ketua tim melalui survey langsung ke pemilik usaha juga melalui pengamatan dilanjutkan dengan membuat rekapan hasil tersebut untuk penetapan pemasaran *online* untuk meningkatkan penjualan.

## BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

### A. Profil Usaha

|           |  |
|-----------|--|
| Nama      | : Toko Sam Mart                          |
| Wilayah   | : Jalan Mangga 21 no 121CC Jakarta Barat |
| Kecamatan | : Kebon Jeruk                            |
| Propinsi  | : DKI Jakarta                            |
| Jam buka  | : 08.00 – 18.00 (Hari Senin- Sabtu)      |

Toko Sam Mart merupakan usaha toko kelontong rumahan yang mendistribusikan produknya di wilayah Duri Kepa dan sekitarnya. Usaha ini beroperasi sejak tahun 2019 yang dikelola oleh Bapak Robhet Gunawan dengan dibantu satu orang karyawannya. Usaha ini berada di Jalan Mangga 21 no 121CC Jakarta Barat. Produk yang didistribusikan adalah berbagai macam antara lain gas, air mineral, mie instant, *frozen food*, dll.



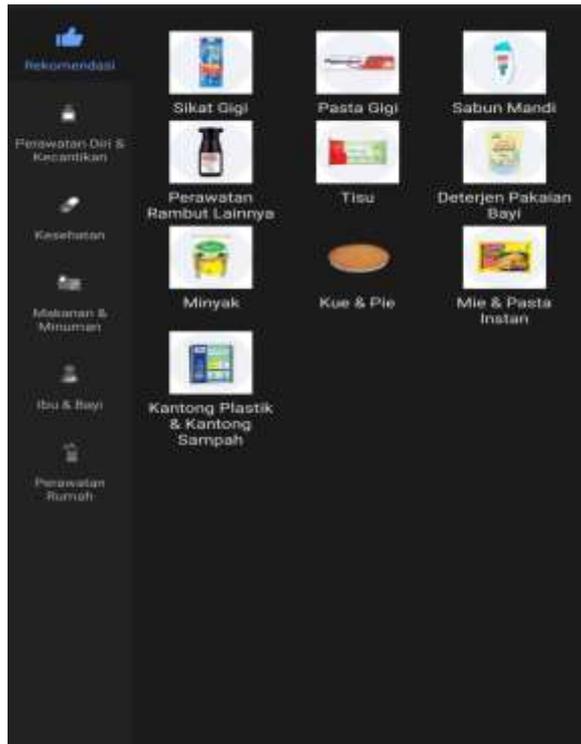
### B. Membantu mitra untuk mendaftarkan toko pada *e-commerce*

Perkembangan teknologi yang nyata dapat memberikan kemudahan orang untuk membuka toko secara daring. Meskipun mudah, namun membuka toko *online* bukan berarti jauh dari tantangan, dengan kemudahan ini melahirkan tantangan baru, yakni menjamurnya para pebisnis *online* yang berlomba-lomba untuk menarik konsumen, apalagi jika produk yang dijual adalah barang yang bersifat homogen. Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk dilakukan pendaftaran toko ini di *e-commerce* melalui *marketplace* yang ada. *Marketplace* ini

merupakan situs yang ada sebagai tempat jual beli secara aman, semua penjual dapat membuat toko *online* di *marketplace* dan pembeli juga bisa bebas melakukan transaksi dengan sistem yang ditentukan oleh pihak *marketplace*. Tim mengusulkan agar mitra juga melakukan pemasaran produknya melalui *marketplace*, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll. Hal ini dilakukan untuk menjangkau pasar konsumen yang lebih luas.

### **C. Membuat website toko *online***

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam membuat website untuk toko Sam Mart. Tenaga profesional dilibatkan dalam pembuatan website ini agar hasil dari web tersebut akan maksimal. Dasar pembuatan website ini adalah agar dapat membuat toko ini lebih terpendang, profesional dan kredibel. Website ini nantinya akan dapat disambungkan pada semua media *e-commerce* dan media sosial. Website ini berisi tentang informasi produk, harga, promosi, dan promosi yang ada, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini ke konsumen. Website berisi suatu informasi yang dapat dilihat oleh orang lain, sehingga konsumen memiliki rasa ingin membeli atau setidaknya dari website ini dapat memberikan informasi produk kepada konsumen. Tim mengusulkan agar mitra membuat web usaha dagang ini agar tiap konsumen dapat mengetahui produk perusahaan dan dapat menarik pelanggan potensial untuk mengenal usaha dagang ini. Usaha dagang ini dapat bekerjasama dengan *web designer* untuk menghasilkan website yang baik. Melalui website ini, toko mempunyai ruang lebih banyak untuk menampilkan informasi produk dan promo terbaru, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini kepada konsumen. Berikut contoh yang diusulkan ke pihak mitra dimana penyajian produk berdasarkan kategori:



## D. Rencana Tahapan Selanjutnya

### 1. Latar Belakang Masalah

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini perlu dikembangkan lebih lanjut pada kegiatan lainnya agar usaha ini lebih tertata rapi ke depannya. Saat ini mitra hanya melakukan penjualan secara konvensional, sehingga dalam kondisi pandemi ini menyebabkan penjualan perusahaan turun. Namun permasalahan mitra ternyata bukan hanya dari sisi penjualan saja, melainkan juga masalah pencatatan. Ketika ingin mengetahui sisa persediaan yang ada akan memerlukan waktu untuk mendapatkan data tersebut. Pencatatan secara komputasi memudahkan mitra untuk mengetahui berapa banyak barang yang keluar dan yang diperlukan untuk pemesanan kembali sehingga efek *over* ataupun kekurangan pada salah satu barang tidak terjadi. Hal lain yang juga harus diperhatikan adalah mengenai tagihan piutang yang diberikan kepada pelanggan. Keluhan yang disampaikan mitra adalah kelalaian dalam hal penagihan piutang dan ketidakmauan pelanggan membayar kewajibannya, dampak akan hal ini adalah perputaran arus kasnya terhambat. Arus kas dibutuhkan agar pengoperasian usaha dapat berjalan lancar.

## **2. Permasalahan Mitra**

Model kajian selanjutnya berdasarkan latar belakang yang dialami mitra adalah:

- a. Bagaimana membuat pembukuan secara komputasi?
- b. Bagaimana pengelolaan laporan keuangan yang baik?
- c. Bagaimana pengelolaan persediaan barang agar keuangan menjadi lancar?
- d. Bagaimana sistem penagihan piutang agar arus kas toko lancar?

## **3. Tujuan Kegiatan**

- a. Mitra memahami pembukuan secara komputasi
- b. Mitra memahami pengelolaan keuangan dengan baik untuk mempermudah pelaporan dan analisis keuangan.
- c. Mitra mengetahui mengenai perputaran persediaan.
- d. Mitra memahami mengenai arus kas yang sehat untuk memperlancar kegiatan usaha

## **4. Luaran Hasil Kegiatan**

Melalui kegiatan ini, diharapkan selanjutnya mitra dapat terus bertahan dan terus melakukan pengembangan usaha di masa depan. Luaran yang dapat diusulkan untuk kegiatan PKM selanjutnya adalah:

- a. Membuat pembukuan secara komputasi
- b. Membuat laporan keuangan
- c. Memahami mengenai arus kas perusahaan agar tetap lancar.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Mitra merupakan toko kelontong yang berlokasi dan melayani di wilayah Duri Kepa dan sekitarnya
2. Toko ini mengalami masalah berupa penurunan nilai penjualan akibat persaingan dan selama ini mitra masih menggunakan pemasaran tradisional dalam menjual produknya.
3. Tim PKM mengusulkan agar mitra melakukan pendaftaran toko secara *online* melalui *marketplace* yang ada, disamping itu juga dilakukan usulan pembuatan website yang dapat dilakukan berdasarkan kategori produk.

#### **2. Saran**

- a. Mitra perlu mempertimbangkan untuk menambah konsep dalam penjualannya, yaitu melakukan penjualan *online* dimana sebagai tahap awal adalah melakukan pendaftaran toko pada *e-commerce*.
- b. Mitra perlu memikirkan pembuatan website secara baik untuk memudahkan konsumen dalam mencari produknya dan dengan demikian konsumen dapat melakukan transaksi. Website dapat dibuat berdasarkan kategori produk yang ada pada produk mitra.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dikdik, M. (2019). 10 Aplikasi Pembayaran Digital yang Paling Populer Saat Ini. Retrieved from <https://carisinyal.com/jenis-pembayaran-digital-populer/>
- Haluan, F. (2019). Keuntungan Digital Payment di Era Milenial. Retrieved from <https://kepri.haluan.co/2019/04/24/keuntungan-digital-payment-di-era-milenial/>
- <https://apjii.or.id/content/read/104/348/BULETIN-APJII-EDISI-22-Maret-2018>
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/09/berapa-pengguna-internet-di-indonesia>
- Hasan, Venni Ariestya (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Willingness To Subscribe: Telaah Pada Layanan Video On Demand Netflix. Jurnal Ultima Management Vol. 9 No. 1 Hal. 22-38.
- Nielsen (2016). Mobile money: from shopping to banking to payments, how mobile is transforming commerce around the world. Nielsen, p. May 2, 2017. Available at: [www.nielsen.com/be/en/insights/reports/2016/mobile-money.html/](http://www.nielsen.com/be/en/insights/reports/2016/mobile-money.html/).
- Phonthanakitithaworn, C., Sellitto, C. & Fong, M.W.L., (2016). An investigation of mobile payment (mpayment) services in Thailand, Asia-Pacific Journal of Business Administration Vol 8 No. 1 Hal. 37-54.
- Pratomo, Y. (2019). Kompas.com Retrieved from <https://tekno.kompas.com/read/2019/05/16/03260037/apjii-jumlah-pengguna-internet-di-indonesia-tembus-171-juta-jiwa>
- Rahma, D. (2015). Internet Mengubah Hidup Jadi Lebih Baik. Retrieved from <http://heydeerahma.com/internet-mengubah-hidup-jadi-lebih-baik/>
- We are social. (2019). Hootsuite (We are Social): Indonesian Digital Report 2019. Retrieved from <https://andi.link/hootsuite-we-are-social-indonesian-digital-report-2019/>

## LAMPIRAN 1:

### PEMASARAN *ONLINE* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO SAM MART DI JAKARTA BARAT

Herman Ruslim<sup>1</sup>, Chaira Rizka Yukianti<sup>2</sup>, Margaret Laurent<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: [hermanr@fe.untar.ac.id](mailto:hermanr@fe.untar.ac.id)

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: [chiara.115210013@stu.untar.ac.id](mailto:chiara.115210013@stu.untar.ac.id)

<sup>3</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: [margaret.115200098@stu.untar.ac.id](mailto:margaret.115200098@stu.untar.ac.id)

#### ABSTRAK

Pemasaran digital atau pemasaran *online* merupakan pemasaran produk atau jasa yang menggunakan teknologi digital. Alat yang digunakan dapat melalui internet, media sosial, *smartphone*, atau media lain yang berbasis digital. *Pemasaran online* digunakan untuk mempromosikan bisnis dan menjual secara *online*. Pada jaman digital ini, penggunaan internet merupakan suatu kebutuhan utama. Banyak orang yang melakukan kegiatannya secara *online*, termasuk dalam hal menjual produknya. Metode ini dianggap sebagai metode yang efektif juga efisien untuk meningkatkan penjualan. Disamping itu, pemasaran *online* juga dianggap mampu untuk melebarkan sayap bisnis secara optimal dengan biaya yang jauh lebih ringan dibandingkan secara *offline*.

Program PKM ini berupa informasi pemasaran *online* pada usaha toko Sam Mart di Jakarta. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan masukan kepada usaha ini yang mengalami masalah penurunan penjualan. Solusi yang ditawarkan kepada usaha ini adalah untuk memulai konsep pemasaran *online* agar dapat memenuhi keinginan pelanggan, yaitu bertransaksi melalui pembelian secara *online*. Melalui pemasaran *online* yang tepat maka pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan. Universitas Tarumanagara sebagai kampus *entrepreneur* yang membantu penyediaan dana demi terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Kata Kunci: penjualan, internet, pemasaran *online*

#### ABSTRACT

*Digital marketing or online marketing is the marketing of products or services that use digital technology. The tools used can be via the internet, social media, smartphones, or other digital-based media. Online marketing is used to promote business and sell online. In this digital era, internet use is a primary necessity. Many people carry out their activities online, including selling their products. This method is considered an effective and efficient method for increasing sales. Apart from that, online marketing is also considered capable of expanding business wings optimally at a much lower cost than offline.*

*This PKM program is in the form of online marketing information at the Sam Mart store business in Jakarta. The aim of this community service activity is to provide input to this business which is experiencing the problem of declining sales. The solution offered to this business is to start an online marketing concept in order to fulfill customer desires, namely transactions through online purchases. Through proper online marketing, you can ultimately increase sales. Tarumanagara University as an entrepreneurial campus helps provide funds to carry out these community service activities.*

*Keywords: sales, internet, online marketing*

#### A. PENDAHULUAN

Dewasa ini tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi telah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap aktivitas manusia, melalui perkembangan teknologi, maka masyarakat di Indonesia bisa dengan mudah menggunakan internet.

Internet sudah menjadi hal yang penting bagi masyarakat di Indonesia, karena dengan adanya internet maka masyarakat dapat dengan mudah untuk mencari tahu tentang data dan informasi terbaru dengan cepat. Internet juga dapat dipakai oleh masyarakat untuk melaksanakan kehidupan atau aktivitas kesehariannya. Internet dapat dengan mudah diakses di telepon genggam atau perangkat komputer yang mereka miliki.

Penggunaan internet yang terus berkembang membuat semua industri terlibat dalam gelombang pembangunan dan penyebaran internet telah terjadi di wilayah Indonesia. Menurut artikel dari kominfo (2019), persebaran masyarakat yang menggunakan internet di Indonesia adalah di Pulau Jawa sebesar 55%, Pulau Sumatera sebesar 21%, Pulau Sulawesi sebesar 10%, Pulau Maluku sebesar 10%, Pulau Papua sebesar 10%, Pulau Kalimantan 9%, pulau Bali sebesar 5% dan Pulau Nusa Tenggara sebesar 5%. Pengguna internet di Indonesia diperkirakan akan mengalami peningkatan rata-rata pertumbuhan sebesar 10,2% pada periode 2018 sampai dengan 2023. Tahun 2019 pengguna internet di Indonesia diproyeksikan tumbuh 12,6% dibandingkan pada tahun 2018, yaitu menjadi 107,2 juta pengguna seperti pada gambar 1.1 (Databoks, 2019). Survei yang dilakukan APJII pada periode Maret hingga April 2019 menunjukkan jumlah pengguna internet di Indonesia ada sebanyak 171,17 juta jiwa atau sekitar 64,8% dari total populasi sebanyak 264 juta jiwa (Pratomo, 2019).

Pertumbuhan penggunaan Internet di Indonesia secara tidak langsung akan memberikan dampak yang besar pada masyarakat dalam konteks berkomunikasi, gaya hidup dan cara pencarian informasi (Hasan, 2017). Hal yang populer dilakukan masyarakat ketika mengakses internet adalah untuk mencari informasi dan mendapatkan hiburan (Databoks, 2018). Pembayaran digital saat ini banyak digunakan di berbagai negara termasuk Indonesia. Menurut (Dikdik, 2019) *digital payment* adalah bentuk pembayaran yang menggunakan media teknologi seperti SMS, *mobile banking*, *internet banking*, *digital wallet*, dan sebagainya, dimana semuanya ini dapat dilakukan dengan menggunakan *smarthpone*. Menurut Haluan (2019), *digital payment* dapat digunakan berbagai layanan untuk pembayaran. Perkembangan teknologi yang terjadi sekarang ini mengakibatkan transaksi melalui uang non tunai mengalami perkembangan yang pesat (Nielsen, 2016). Perkembangan yang progresif dalam teknologi komunikasi *mobile* telah mengarah pada pengembangan layanan *m-payment* yang memenuhi kebutuhan baik individu maupun organisasi (Phonthanukitithaworn et al., 2016).

Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) dapat dikatakan sebagai pendorong majunya perekonomian suatu negara. Di saat kondisi endemik virus corona sekarang ini, banyak kegiatan usaha yang belum mampu bangkit bahkan cenderung mengalami kesulitan karena beban operasional yang tinggi dan penjualan yang masih rendah. Di lain pihak juga terdapat usaha kecil dan menengah yang tetap bertahan dengan beroperasi secara efektif dan efisien. UMKM harus menyesuaikan dengan kondisi sekarang ini jika ingin tetap bertahan. Kondisi ini yang dialami oleh toko Sam Mart, toko mengalami masalah dengan turunnya penjualan. Acap kali toko mengalami kerugian harian karena besarnya penjualan tidak dapat menutup biaya operasional toko. Pemilik toko berpikir keras bagaimana penjualan dapat ditingkatkan agar dapat bertahan bahkan memperoleh keuntungan.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan masukan kepada usaha toko sembako ini untuk melakukan pemasaran secara *online*, dengan pemasaran *online* yang tepat dan sesuai maka diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan mampu mengatasi

permasalahan toko ini. Kemampuan mendesain pemasaran *online* ini sesuai dengan harapan dari Universitas Tarumanagara yang membantu masyarakat dalam membentuk jiwa wirausaha sesuai dengan *tagline entrepreneurship*.

## **B. METODE PELAKSANAAN PKM**

Mitra memberikan informasi yang digunakan sebagai model untuk mengatasi permasalahan ini, yaitu:

### **1. Mengusulkan pendaftaran toko pada *e-commerce***

Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk memulai pemasaran *online* ini, tahap awal yang dilakukan adalah melakukan pendaftaran toko ini di *e-commerce melalui marketplace*. *Marketplace* merupakan situs yang disediakan sebagai tempat jual beli secara aman, semua penjual bisa membuat toko *online* di *marketplace* dan pembeli juga dapat bebas melakukan transaksi dengan sistem yang ditentukan oleh pihak *marketplace*.

### **2. Membuat website toko *online***

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam membuat website toko. Pembuatan website ini juga dapat melibatkan tenaga profesional dalam bidang pembuatan website agar diperoleh hasil maksimal. Pembuatan website ini dapat membuat toko ini terlihat lebih profesional dan kredibel. Website ini dapat koneksikan pada semua media *e-commerce* dan media sosial. Melalui website ini, dijelaskan tentang informasi produk, harga, distribusi, dan promosi yang ada, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini ke konsumen.

## **C. Hasil dan Luaran yang Dicapai**

### **1. Profil Usaha**

|           |  |
|-----------|--|
| Nama      | : Toko Sam Mart                          |
| Wilayah   | : Jalan Mangga 21 no 121CC Jakarta Barat |
| Kecamatan | : Kebon Jeruk                            |
| Propinsi  | : DKI Jakarta                            |
| Jam buka  | : 08.00 – 18.00 (Hari Senin- Sabtu)      |

Toko Sam Mart merupakan usaha toko kelontong rumahan yang mendistribusikan produknya di wilayah Duri Kepa dan sekitarnya. Usaha ini beroperasi sejak tahun 2019 yang dikelola oleh Bapak Robhet Gunawan dengan dibantu satu orang karyawannya. Usaha ini berada di Jalan Mangga 21 no 121CC Jakarta Barat. Produk yang didistribusikan adalah berbagai macam antara lain gas, air mineral, mie instant, *frozen food*, dll.

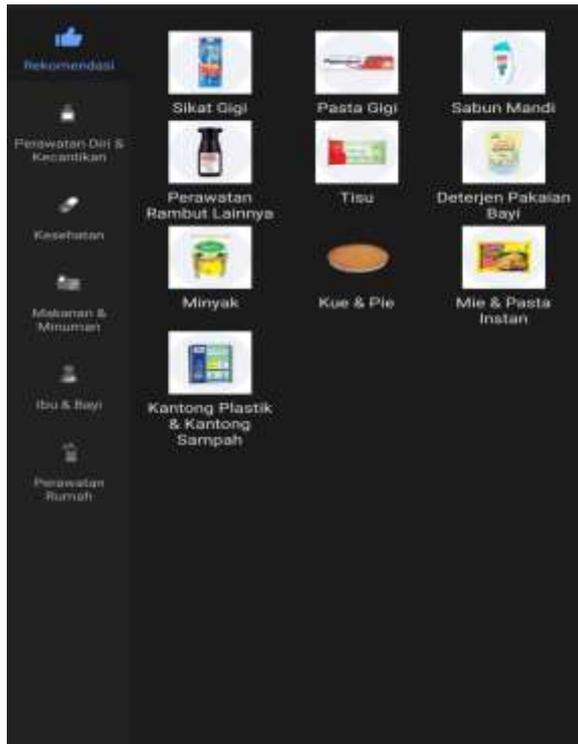


## 2. Membantu mitra untuk mendaftarkan toko pada *e-commerce*

Perkembangan teknologi yang nyata dapat memberikan kemudahan orang untuk membuka toko secara daring. Meskipun mudah, namun membuka toko *online* bukan berarti jauh dari tantangan, dengan kemudahan ini melahirkan tantangan baru, yakni menjamurnya para pebisnis *online* yang berlomba-lomba untuk menarik konsumen, apalagi jika produk yang dijual adalah barang yang bersifat homogen. Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk dilakukan pendaftaran toko ini di *e-commerce* melalui *marketplace* yang ada. *Marketplace* ini merupakan situs yang ada sebagai tempat jual beli secara aman, semua penjual dapat membuat toko *online* di *marketplace* dan pembeli juga bisa bebas melakukan transaksi dengan sistem yang ditentukan oleh pihak *marketplace*. Tim mengusulkan agar mitra juga melakukan pemasaran produknya melalui *marketplace*, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll. Hal ini dilakukan untuk menjangkau pasar konsumen yang lebih luas.

## 3. Membuat website toko *online*

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam membuat website untuk toko Sam Mart. Tenaga profesional dilibatkan dalam pembuatan website ini agar hasil dari web tersebut akan maksimal. Dasar pembuatan website ini adalah agar dapat membuat toko ini lebih terpendang, profesional dan kredibel. Website ini nantinya akan dapat disambungkan pada semua media *e-commerce* dan media sosial. Website ini berisi tentang informasi produk, harga, promosi, dan promosi yang ada, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini ke konsumen. Website berisi suatu informasi yang dapat dilihat oleh orang lain, sehingga konsumen memiliki rasa ingin membeli atau setidaknya dari website ini dapat memberikan informasi produk kepada konsumen. Tim mengusulkan agar mitra membuat web usaha dagang ini agar tiap konsumen dapat mengetahui produk perusahaan dan dapat menarik pelanggan potensial untuk mengenal usaha dagang ini. Usaha dagang ini dapat bekerjasama dengan *web designer* untuk menghasilkan website yang baik. Melalui website ini, toko mempunyai *ruang* lebih banyak untuk menampilkan informasi produk dan promo terbaru, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini kepada konsumen. Berikut contoh yang diusulkan ke pihak mitra dimana penyajian produk berdasarkan kategori:



## D. KESIMPULAN DAN SARAN

### 1. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mitra merupakan toko kelontong yang berlokasi dan melayani di wilayah Duri Kepa dan sekitarnya
- b. Toko ini mengalami masalah berupa penurunan nilai penjualan akibat persaingan dan selama ini mitra masih menggunakan pemasaran tradisional dalam menjual produknya.
- c. Tim PKM mengusulkan agar mitra melakukan pendaftaran toko secara *online* melalui *marketplace* yang ada, disamping itu juga dilakukan usulan pembuatan website yang dapat dilakukan berdasarkan kategori produk.
- d. Konsep *layout* berdasarkan produk diharapkan calon pembeli dapat dengan mudah mencari apa yang dibutuhkan dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

### 2. Saran

- c. Mitra perlu mempertimbangkan untuk menambah konsep dalam penjualannya, yaitu melakukan penjualan *online* dimana sebagai tahap awal adalah melakukan pendaftaran toko pada *e-commerce*.
- d. Mitra perlu memikirkan pembuatan website secara baik untuk memudahkan konsumen dalam mencari produknya dan dengan demikian konsumen dapat melakukan transaksi. Website dapat dibuat berdasarkan kategori produk yang ada pada produk mitra.

**Ucapan Terima Kasih (Acknowledgement)**

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah mendukung dan memfasilitasi kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dikdik, M. (2019). 10 Aplikasi Pembayaran Digital yang Paling Populer Saat Ini. Retrieved from <https://carisinyal.com/jenis-pembayaran-digital-populer/>
- Haluan, F. (2019). Keuntungan Digital Payment di Era Milenial. Retrieved from <https://kepri.haluan.co/2019/04/24/keuntungan-digital-payment-di-era-milenial/>
- <https://apjii.or.id/content/read/104/348/BULETIN-APJII-EDISI-22-Maret-2018>
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/09/berapa-pengguna-internet-di-indonesia>
- Hasan, Venni Ariestya (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Willingness To Subscribe: Telaah Pada Layanan Video On Demand Netflix. Jurnal Ultima Management Vol. 9 No. 1 Hal. 22-38.
- Nielsen (2016). Mobile money: from shopping to banking to payments, how mobile is transforming commerce around the world. Nielsen, p. May 2, 2017. Available at: [www.nielsen.com/be/en/insights/reports/2016/mobile-money.html/](http://www.nielsen.com/be/en/insights/reports/2016/mobile-money.html/).
- Phonthanakitithaworn, C., Sellitto, C. & Fong, M.W.L., (2016). An investigation of mobile payment (mpayment) services in Thailand, Asia-Pacific Journal of Business Administration Vol 8 No. 1 Hal. 37-54.
- Pratomo, Y. (2019). Kompas.com Retrieved from <https://tekno.kompas.com/read/2019/05/16/03260037/apjii-jumlah-pengguna-internet-di-indonesia-tembus-171-juta-jiwa>
- Rahma, D. (2015). Internet Mengubah Hidup Jadi Lebih Baik. Retrieved from <http://heydeerahma.com/internet-mengubah-hidup-jadi-lebih-baik/>
- We are social. (2019). Hootsuite (We are Social): Indonesian Digital Report 2019. Retrieved from <https://andi.link/hootsuite-we-are-social-indonesian-digital-report-2019/>

## LAMPIRAN 2:

### PEMASARAN *ONLINE* UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA TOKO SAM MART DI JAKARTA BARAT

Herman Ruslim<sup>\*</sup>, Chaira Rizka Yukianti<sup>\*\*</sup>, Margaret Laurent<sup>\*\*</sup>

Dewasa ini tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi telah memberikan pengaruh yang signifikan terhadap aktivitas manusia, melalui perkembangan teknologi, maka masyarakat di Indonesia bisa dengan mudah menggunakan internet. Internet sudah menjadi hal yang penting bagi masyarakat di Indonesia, karena dengan adanya internet maka masyarakat dapat dengan mudah untuk mencari tahu tentang data dan informasi terbaru dengan cepat. Internet juga dapat dipakai oleh masyarakat untuk melaksanakan kehidupan atau aktivitas kesehariannya. Internet dapat dengan mudah diakses di telepon genggam atau perangkat komputer yang mereka miliki. Penggunaan internet yang terus berkembang membuat semua industri terlibat dalam gelombang pembangunan dan penyebaran internet telah terjadi di wilayah Indonesia. Menurut artikel dari kominfo (2019), persebaran masyarakat yang menggunakan internet di Indonesia adalah di Pulau Jawa sebesar 55%, Pulau Sumatera sebesar 21%, Pulau Sulawesi sebesar 10%, Pulau Maluku sebesar 10%, Pulau Papua sebesar 10%, Pulau Kalimantan 9%, pulau Bali sebesar 5% dan Pulau Nusa Tenggara sebesar 5%. Pengguna internet di Indonesia diperkirakan akan mengalami peningkatan rata-rata pertumbuhan sebesar 10,2% pada periode 2018 sampai dengan 2023. Tahun 2019 pengguna internet di Indonesia diproyeksikan tumbuh 12,6% dibandingkan pada tahun 2018, yaitu menjadi 107,2 juta pengguna seperti pada gambar 1.1 (Databoks, 2019). Survei yang dilakukan APJII pada periode Maret hingga April 2019 menunjukkan jumlah pengguna internet di Indonesia ada sebanyak 171,17 juta jiwa atau sekitar 64,8% dari total populasi sebanyak 264 juta jiwa (Pratomo, 2019). Pertumbuhan penggunaan Internet di Indonesia secara tidak langsung akan memberikan dampak yang besar pada masyarakat dalam konteks berkomunikasi, gaya hidup dan cara pencarian informasi (Hasan, 2017). Hal yang populer dilakukan masyarakat ketika mengakses internet adalah untuk mencari informasi dan mendapatkan hiburan (Databoks, 2018). Pembayaran digital saat ini banyak digunakan di berbagai negara termasuk Indonesia. Menurut (Dikdik, 2019) *digital payment* adalah bentuk pembayaran yang menggunakan media teknologi seperti SMS, *mobile banking*, *internet banking*, *digital wallet*, dan sebagainya, dimana semuanya ini dapat dilakukan dengan menggunakan *smarthpone*. Menurut Haluan (2019), *digital payment* dapat digunakan berbagai layanan untuk pembayaran. Perkembangan teknologi yang terjadi sekarang ini mengakibatkan transaksi melalui uang non tunai mengalami perkembangan yang pesat (Nielsen, 2016). Perkembangan yang progresif dalam teknologi komunikasi *mobile* telah mengarah pada pengembangan layanan *m-payment* yang memenuhi kebutuhan baik individu maupun organisasi (Phonthanukitithaworn et al., 2016). Keberadaan usaha kecil dan menengah (UKM) dapat dikatakan sebagai pendorong majunya perekonomian suatu negara. Di saat kondisi endemik virus corona sekarang ini, banyak kegiatan usaha yang belum mampu bangkit bahkan cenderung mengalami kesulitan karena beban operasional yang tinggi dan penjualan yang masih

rendah. Di lain pihak juga terdapat usaha kecil dan menengah yang tetap bertahan dengan beroperasi secara efektif dan efisien. UMKM harus menyesuaikan dengan kondisi sekarang ini jika ingin tetap bertahan. Kondisi ini yang dialami oleh toko Sam Mart, toko mengalami masalah dengan turunnya penjualan. Acap kali toko mengalami kerugian harian karena besarnya penjualan tidak dapat menutup biaya operasional toko. Pemilik toko berpikir keras bagaimana penjualan dapat ditingkatkan agar dapat bertahan bahkan memperoleh keuntungan.

### **Membantu mitra untuk mendaftarkan toko pada *e-commerce***

Perkembangan teknologi yang nyata dapat memberikan kemudahan orang untuk membuka toko secara daring. Meskipun mudah, namun membuka toko *online* bukan berarti jauh dari tantangan, dengan kemudahan ini melahirkan tantangan baru, yakni menjamurnya para pebisnis *online* yang berlomba-lomba untuk menarik konsumen, apalagi jika produk yang dijual adalah barang yang bersifat homogen. Pada bagian ini dilakukan pendampingan untuk dilakukan pendaftaran toko ini di *e-commerce* melalui *marketplace* yang ada. *Marketplace* ini merupakan situs yang ada sebagai tempat jual beli secara aman, semua penjual dapat membuat toko *online* di *marketplace* dan pembeli juga bisa bebas melakukan transaksi dengan sistem yang ditentukan oleh pihak *marketplace*. Tim mengusulkan agar mitra juga melakukan pemasaran produknya melalui *marketplace*, seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Blibli, Lazada, dll. Hal ini dilakukan untuk menjangkau pasar konsumen yang lebih luas.

### **Membuat website toko *online***

Pada bagian ini dilakukan pendampingan dalam membuat website untuk toko Sam Mart. Tenaga profesional dilibatkan dalam pembuatan website ini agar hasil dari web tersebut akan maksimal. Dasar pembuatan website ini adalah agar dapat membuat toko ini lebih terpendang, profesional dan kredibel. Website ini nantinya akan dapat disambungkan pada semua media *e-commerce* dan media sosial. Website ini berisi tentang informasi produk, harga, promosi, dan promosi yang ada, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini ke konsumen. Website berisi suatu informasi yang dapat dilihat oleh orang lain, sehingga konsumen memiliki rasa ingin membeli atau setidaknya dari website ini dapat memberikan informasi produk kepada konsumen. Tim mengusulkan agar mitra membuat web usaha dagang ini agar tiap konsumen dapat mengetahui produk perusahaan dan dapat menarik pelanggan potensial untuk mengenal usaha dagang ini. Usaha dagang ini dapat bekerjasama dengan *web designer* untuk menghasilkan website yang baik. Melalui website ini, toko mempunyai ruang lebih banyak untuk menampilkan informasi produk dan promo terbaru, ataupun hal lain yang akan disampaikan toko ini kepada konsumen.

\*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara

\*\*Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi S1 Manajemen Universitas Tarumanagara.

**LAMPIRAN 3**

**POSTER**