

PERJANJIAN
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM PKM100 PLUS 2023 – Periode 1
Nomor: PKM100Plus-2023-1-036-SPK-KLPPM/UNTAR/V/2023

1. Pada hari Senin tanggal 8 bulan Mei Tahun 2023, yang bertanda tangan di bawah ini:

I Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Tarumanagara

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama**.

II Nama : Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA
NIDN/NIDK : 0317018602
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bertindak untuk diri sendiri dan Anggota Tim Pengusul:

1. Nama : Valencia
NIM : 125200073
2. Nama : Marcella Felia Susanto
NIM : 125200044
3. Nama : -
NIM : -

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Kedua**.

2. Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan:

Judul kegiatan : Pelatihan Siklus Penjualan Menggunakan Software Accurate

Nama mitra : SMA Tarsisius 1

Tanggal kegiatan : 8 Februari 2023

dengan biaya Rp3,000,000 (Tiga Juta Rupiah) dibebankan kepada anggaran Universitas Tarumanagara.

3. Lingkup pekerjaan dalam tugas ini adalah kegiatan sesuai dengan yang tertera dalam usulan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diajukan oleh Pihak Kedua, dan telah disetujui oleh Pihak Pertama yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam surat tugas ini.

4. Pihak Kedua wajib menyerahkan laporan kegiatan dan luaran kegiatan selambat-lambatnya tanggal 31 Juli 2023, sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku dengan format sesuai ketentuan.

Pihak Pertama



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

Pihak Kedua



Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA

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



PELATIHAN SIKLUS PENJUALAN MENGGUNAKAN *SOFTWARE*
ACCURATE

Disusun oleh:

Ketua Tim

Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA (0317018602/10112025)

Anggota:

Valencia (125200073)

Marcella Felia Susanto (125200044)

PRODI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
JULI 2023

Halaman Pengesahan
Laporan Pengabdian kepada Masyarakat

1. Judul PKM : Pelatihan Siklus Penjualan Menggunakan *Software Accurate*
2. Nama Mitra PKM : SMA Tarsisius 1
3. Ketua Tim Pelaksana
 - A. Nama dan Gelar : Dr. Verawati, SE, M.Ak, Ak, CA
 - B. NIDN/NIDK : 0317018602/10112025
 - C. Jabatan/Gol. : TP
 - D. Program Studi : S1 Akuntansi
 - E. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - F. Bidang Keahlian : Akt Keuangan, Akt Manajemen, Sist Inf Akt
 - G. Alamat Kantor : Jl. Tanjung Duren Utara No. 1, Jakarta Barat
 - H. Nomor HP/Tlp : 08121890117
3. Anggota Tim PKM
 - A. Jumlah Mahasiswa : 2 orang
 - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Valencia (125200073)
 - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Marcella Felia Susanto (125200044)
 - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
4. Lokasi Kegiatan Mitra
 - A. Wilayah Mitra : Jl. Kemenangan III No.47, Glodok, Taman Sari
 - B. Kabupaten/Kota : Jakarta Barat
 - C. Provinsi : DKI Jakarta
5. Metode Pelaksanaan : Daring
5. Luaran yang dihasilkan : Jurnal Serina
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari-Juli 2023
7. Pendanaan : Rp. 3.000.000
 - Biaya yang disetujui

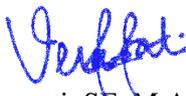
Jakarta, 16 Juli 2023

Menyetujui,
Ketua LPPM

Ketua Pelaksana



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
NIK:10381047


Dr. Verawati, SE, M.Ak, Ak, CA
0317018602/10112025

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Siklus penjualan merupakan suatu siklus dalam usaha yang berinteraksi dengan pelanggan. Interaksi dengan pelanggan yang dilakukan secara baik akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan. Siklus penjualan menurut (Ibnu, 2021) mencakup (1) pendataan target pelanggan, (2) menghubungi calon pelanggan, (3) kualifikasi calon pelanggan, (4) presentasi produk, (5) meyakinkan pelanggan, (6) melakukan penjualan, dan (7) memperoleh referensi. Luasnya cakupan kegiatan dalam siklus penjualan memerlukan bantuan teknologi supaya lebih efisien. Tentunya, efisiensi kegiatan operasional dalam siklus penjualan dapat juga menghemat biaya yang berujung pada meningkatnya laba usaha.

Oleh karena kegiatan dalam siklus penjualan sudah terdigitalisasi, maka proses akuntansi pun akan ikut menyesuaikan. Hal ini dikarenakan proses akuntansi merupakan fungsi pendukung dalam rantai nilai (Romney & Steinbart, 2018). Walaupun berfungsi sebagai pendukung, namun akuntansi merupakan hal yang penting dan krusial untuk dilakukan karena fungsi akuntansi memiliki tujuan untuk menghasilkan laporan keuangan suatu usaha. Secara umum, tahapan dalam pemrosesan data dari transaksi yang terjadi dalam suatu usaha terdiri dari (1) input data, (2) menyimpan data, (3) mengolah data, dan (4) menghasilkan output informasi (Hall, 2019). Banyak *software* dan aplikasi yang dapat digunakan untuk mendukung kegiatan bisnis beserta akuntansinya, salah satunya adalah *software* Accurate. Accurate memiliki modul yang dapat membantu proses pencatatan transaksi dalam siklus penjualan.

Manfaat dari digitalisasi dalam pencatatan siklus penjualan antara lain (1) dapat mengetahui status keuangan terkini, (2) memudahkan akses pengawasan dan evaluasi kinerja, (3) strategi bisnis yang lebih akurat, (4) sistematisasi pencatatan transaksi, (5) penyimpanan data tidak terbatas, dan (6) dapat mengurangi kelalaian (Gunawan, 2022). Penggunaan *software* dapat meningkatkan efisiensi dalam prosedur akuntansi karena prosesnya menjadi lebih cepat (Saifudin, 2018; Wahyuddin & Afriani, 2018).

Selain itu, penggunaan *software* akuntansi juga dapat meningkatkan kinerja suatu usaha (Chong & Nizam, 2018). Namun, digitalisasi siklus penjualan juga memiliki tantangan, khususnya dalam hal sumber daya manusia yang memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk menggunakan *software* tersebut. Sumber daya

manusia yang tidak mutakhir dengan teknologi terkini memiliki pengetahuan yang kurang dalam memahami dan mengaplikasikan teknologi (Fitari & Hartati, 2022). Semakin tinggi kompetensi yang dimiliki sumber daya manusia, maka akan semakin berkualitas hasil output yang dihasilkan oleh *software* akuntansi (Nindiawati, 2020). Oleh karena itu, diperlukan pembelajaran mengenai teknologi dan cara pengoperasian suatu *software*.

B. Masalah Mitra dan Solusinya

Mitra PKM adalah SMA Tarsisius 1 yang didirikan pada tanggal 5 Januari 1975 dan beralamat di Jalan K.H. Hasyim Ashari No. 26, Kelurahan Petojo Utara, Jakarta Pusat. SMA Tarsisius 1 merupakan sekolah swasta Katolik. Motto sekolah adalah “*vince in bono malum*”, yang berarti “kalahkan kejahatan dengan kebaikan”. Kepala Sekolah SMA Tarsisius 1 bernama Bapak Drs. Stephanus Subarno, sedangkan guru ekonomi sekaligus pembimbing ekstrakurikuler akuntansi bernama Ibu Titri Agnes, S.Pd.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra PKM adalah ingin memberikan pengajaran dan keterampilan tambahan bagi para siswa untuk mengoperasikan *software* akuntansi, dimana materi ini belum diberikan di kelas dalam kegiatan belajar mengajar normal. Pelatihan diberikan kepada para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi. Siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi berjumlah 22 siswa yang terdiri dari siswa kelas X, XI, dan XII. Para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi merupakan siswa yang memang memiliki minat dan keingintahuan untuk mempelajari akuntansi. Melalui pelatihan ini, diharapkan para siswa yang mengambil ekstrakurikuler akuntansi mendapatkan informasi yang bermanfaat serta memperluas pengetahuan dan keterampilan mereka.

BAB II

PELAKSANAAN

A. Deskripsi Kegiatan

Pelatihan yang diberikan oleh tim PKM kepada siswa ekstrakurikuler akuntansi SMA Tarsisius 1 adalah pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate. Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara tatap muka di ruang komputer SMA Tarsisius 1 pada hari Rabu tanggal 08 Februari 2023. Tujuan dilaksanakannya pelatihan ini adalah untuk memperkenalkan pencatatan akuntansi siklus penjualan menggunakan salah satu *software* yang tersedia di lingkungan usaha, yaitu Accurate.

Materi pelatihan yang diberikan meliputi teori mengenai siklus penjualan dan kemudian diikuti dengan pembahasan soal. Pada saat pembahasan soal, tim PKM melakukan penginputan data secara langsung dan para siswa juga melakukan hal yang sama. Teori terkait siklus penjualan yang disampaikan kepada para siswa, antara lain (1) apa yang dimaksud dengan siklus penjualan, (2) apa saja transaksi yang dapat dikategorikan sebagai bagian dari transaksi penjualan, (3) bagaimana kaitan antar transaksi, (4) dokumen apa saja yang dapat digunakan untuk setiap transaksi, (5) jurnal apa saja yang dibuat untuk setiap transaksi, dan (6) laporan apa saja yang dapat dihasilkan dari siklus penjualan. Latihan soal yang diberikan mencakup (1) transaksi penawaran produk kepada calon pelanggan, (2) transaksi pesanan dari pelanggan yang telah menerima penawaran, (3) transaksi pesanan dari pelanggan lain secara kredit, (4) transaksi pesanan dari pelanggan lain secara tunai, (5) transaksi pengiriman pesanan ke pelanggan, (6) transaksi penagihan kepada pelanggan atas pesanan yang telah dikirim, (7) transaksi penerimaan retur dari pelanggan, (8) dan transaksi penerimaan pelunasan dari pelanggan.

Pelatihan dilakukan secara interaktif per transaksi. Para siswa diberikan kesempatan untuk berpikir terlebih dahulu, apa saja yang harus diinput dan pada bagian apa menginputnya. Tim PKM akan melakukan pengecekan atas hasil inputan setiap siswa dan menjawab pertanyaan setiap siswa yang mengalami kendala. Ketika ada hasil inputan yang berbeda, maka langsung dibantu penyelesaiannya. Dalam pelatihan ini juga diberikan pertanyaan kuis berupa transaksi tambahan untuk dijawab langsung oleh siswa, dimana siswa dapat menjawab pertanyaan kuis ini dengan tepat.

B. Metode Pelaksanaan

Prosedur pelaksanaan PKM mencakup 4 tahapan sebagai berikut:

1. **Persiapan:** pada tahap ini tim PKM melakukan pertemuan dengan pihak mitra serta membahas dan membuat materi pelatihan.
2. **Pelatihan:** pada tahap ini tim PKM menyampaikan kegiatan pelatihan kepada para siswa yang mencakup teori dan praktik langsung pengoperasian *software*.
3. **Kuis:** pada tahap ini tim PKM memberikan pertanyaan kuis kepada para siswa untuk melihat sejauh mana pemahaman mereka.

4. **Tanya jawab:** pada tahap ini tim PKM mengadakan sesi tanya jawab bagi para siswa. Materi pelatihan dirancang supaya para siswa dapat memahami alur dan cara kerja pengolahan data dalam siklus penjualan dengan menggunakan *software Accurate*, mulai dari tahapan awal yaitu input data sampai dengan tahapan akhir yaitu menghasilkan informasi. Rangkaian alur transaksi dalam siklus penjualan dengan menggunakan *software Accurate*, terdiri dari (1) memberikan penawaran produk dan harga kepada calon pelanggan, (2) menerima pesanan dari pelanggan, (3) mengirimkan pesanan ke pelanggan, (4) melakukan penagihan ke pelanggan, (5) menerima retur dari pelanggan, dan (6) menerima pelunasan dari pelanggan. Melalui alur transaksi dalam siklus penjualan ini, para siswa dapat mempelajari mengenai urutan transaksi yang benar, walaupun mungkin beberapa tahapan ada yang bisa digabungkan. Selain itu, para siswa dapat mengetahui apa saja kaitan antara tahapan tersebut, input apa yang diperlukan untuk setiap tahapan, jurnal apa yang dapat dibuat atas setiap tahapan, dan laporan apa saja yang dapat dihasilkan.

C. Luaran

Luaran dari kegiatan PKM yang telah dilakukan ini adalah artikel yang telah dipresentasikan pada SERINA VI pada hari Kamis tanggal 25 Mei 2023. Artikel tersebut juga akan dipublikasikan pada Jurnal SERINA VI.

BAB III

KESIMPULAN

Pelaksanaan PKM berupa pelatihan siklus penjualan menggunakan *software* Accurate kepada siswa SMA Tarsisius 1 telah berjalan dengan baik. Pada awalnya para siswa belum memahami bagaimana proses akuntansi siklus penjualan yang telah terkomputerisasi menggunakan bantuan *software* Accurate. Namun, setelah dijelaskan alur prosesnya dan memberikan beberapa contoh penginputan transaksinya, para siswa menjadi lebih paham dan dapat menginput sendiri transaksi-transaksi penjualan berikutnya. Kemampuan para siswa dalam mempelajari materi pelatihan ini tentunya didukung dengan kebiasaan dan pengetahuan yang sudah mereka miliki dalam mengoperasikan teknologi.

Siklus penjualan merupakan siklus yang mencatat transaksi pendapatan suatu usaha. Pada siklus ini pula, data pelanggan perlu diinput dan disimpan dengan baik dalam *software*. Penginputan yang salah ataupun penggunaan dokumen yang tidak tepat dapat berakibat pada perhitungan laba usaha yang tidak benar. Fungsi dari pemanfaatan *software* adalah untuk mendukung digitalisasi usaha dan efisiensi operasional. Oleh karena itu, pembelajaran lebih awal dapat membantu para siswa SMA Tarsisius 1 yang memiliki minat dalam akuntansi untuk memahami bagaimana prosedur dalam siklus penjualan secara terkomputerisasi. Pembekalan ini juga akan berguna bagi para siswa untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan teknologi dalam membantu dan mendukung usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Chong, Y., & Nizam, I. (2018). The impact of Accounting Software on Business Performance. *International Journal of Information System and Engineering*, 6(1), 1–25. <https://doi.org/10.24924/ijise/2018.04/v6.iss1/01.26>
- Fitari, T., & Hartati, L. (2022). Analisis Penerapan Digitalisasi Laporan Keuangan pada Usaha Kecil (Studi pada Usaha Kecil Kuliner di Kota Pangkalpinang). *Equity: Jurnal Ekonomi*, 8(1), 72–82. <https://doi.org/10.33019/equity.v10i1.84>
- Gunawan, H. (2022, September 7). 8 Manfaat Aplikasi Pencatatan Penjualan untuk Bisnis Anda. <https://www.hashmicro.com/id/blog/8-manfaat-aplikasi-pencatatan-penjualan-untuk-bisnis-anda/>.
- Hall, J. A. (2019). *Accounting Information Systems* (10th ed.). Cengage Learning, Inc.
- Ibnu. (2021, September 6). Apa itu Siklus Penjualan? Berikut Pengertian dan Cara Mengelola Siklus Penjualan. <https://accurate.id/marketing-manajemen/siklus-penjualan/>.
- Nindiawati, A. (2020). Pengaruh Penerapan Software Akuntansi (Zahir Accounting) terhadap Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Syntax Transformation*, 1(6), 214–220.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2018). *Accounting Information Systems* (Fourteenth). Pearson.
- Saifudin. (2018). Pengaruh Implementasi Software Akuntansi Terhadap Kinerja Perangkat Desa dengan Perceived Enjoyment Sebagai Variabel Intervening. *Equilibria Pendidikan Jurnal Ilmiah Pendidikan Ekonomi*, 3(2), 60–70.
- Wahyuddin, & Afriani, M. (2018). Pengaruh Penggunaan Software Akuntansi System Application and Product (Sap) dan Kualitas Nilai Informasi Pelaporan Keuangan Terhadap Kepuasan Pengguna Software Akuntansi (Studi Kasus Pada PT. PLN (Persero) Kantor Wilayah Aceh-Kota Banda Aceh). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(2), 115–128. <https://doi.org/10.29103/jak.v6i2.1830>

LAMPIRAN 1 Surat Tugas



PERJANJIAN
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM PKM100 PLUS 2023 – Periode 1
Nomor: PKM100Plus-2023-1-036-SPK-KLPPM/UNTAR/V/2023

1. Pada hari Senin tanggal 8 bulan Mei Tahun 2023, yang bertanda tangan di bawah ini:

I Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Tarumanagara

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Pertama.**

II Nama : Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA
NIDN/NIDK : 0317018602
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Bertindak untuk diri sendiri dan Anggota Tim Pengusul:

1. Nama : Valencia
NIM : 125200073
2. Nama : Marcella Felia Susanto
NIM : 125200044
3. Nama : -
NIM : -

Selanjutnya disebut sebagai **Pihak Kedua.**

2. Pihak Pertama menugaskan Pihak Kedua untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan:
Judul kegiatan : Pelatihan Siklus Penjualan Menggunakan Software Accurate
Nama mitra : SMA Tarsisius 1
Tanggal kegiatan : 8 Februari 2023
dengan biaya Rp3,000,000 (Tiga Juta Rupiah) dibebankan kepada anggaran Universitas Tarumanagara.
3. Lingkup pekerjaan dalam tugas ini adalah kegiatan sesuai dengan yang tertera dalam usulan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diajukan oleh Pihak Kedua, dan telah disetujui oleh Pihak Pertama yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam surat tugas ini.
4. Pihak Kedua wajib menyerahkan laporan kegiatan dan luaran kegiatan selambat-lambatnya tanggal 31 Juli 2023, sesuai prosedur dan peraturan yang berlaku dengan format sesuai ketentuan.

Pihak Pertama

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

Pihak Kedua

Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA

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

LAMPIRAN 2 Materi Paparan

Pelatihan Accurate

PT Galaksi merupakan distributor yang bergerak dalam bidang perdagangan. Selama ini, pembukuan dilakukan secara manual. Kemudian, PT Galaksi memutuskan untuk menggunakan *software* Accurate mulai Bulan Januari 2022. Berikut ini adalah informasi terkait perusahaan:

Nama Perusahaan	PT Galaksi
Alamat Perusahaan	Jl. Dimensi No. 101
<i>Start Date (Cut Off)</i>	31 Januari 2022
Tahun Fiskal	2022
Mata Uang (<i>Default</i>)	Rupiah (IDR)
No. Seri Faktur Pajak	008.001
NPWP	08.317.318.4-207.000
NPPKP	08.317.318.4-207.000
Tanggal PKP	31/05/2013
Kode Cabang	100
Jenis Usaha	Dagang
KLU SPT (Klasifikasi Lapangan Usaha)	51900

Informasi lainnya:

1. PT Galaksi memiliki transaksi dengan menggunakan mata uang asing, yaitu USD.
2. Termin yang digunakan terkait pembelian dan penjualan terdiri dari:
 - a. COD
 - b. Net 30
 - c. 2/10, n/45
 - d. 2/10, n/60
3. Semua transaksi pembelian dan penjualan dikenakan PPN 10%. Kode pajak T untuk PPN 10%.
4. Tipe pelanggan terdiri dari:
 - a. Umum
 - b. Khusus
5. Metode pengiriman:
 - a. DHL
 - b. Direct
 - c. JNE
 - d. Tiki
6. PT Galaksi mempunyai 2 jenis gudang, yaitu:
 - a. Toko
 - b. Pusat
7. Kategori barang yang dijual PT Galaksi adalah:
 - a. Angkasa
 - b. Berkat
 - c. Cahaya
8. Metode penilaian persediaan: FIFO

PENJUALAN

Berikut merupakan transaksi penjualan PT Galaksi selama bulan Februari 2022:

Feb 01 Perusahaan mengirimkan penawaran kepada PT Bintang dengan rincian sebagai berikut:

Nama Produk	Qty	Unit	Diskon per Unit
Angkasa 1	16	pcs	Rp 60.000
Angkasa 3	10	pcs	-
Berkat 1	10	pcs	-
Berkat 2	20	pcs	-
Cahaya 1	7	pcs	-
Cahaya 2	14	pcs	2%
Cahaya 3	28	pcs	-

Nomor transaksi: SQ-22-001

- Feb 04 Menerima pesanan dari PT Bintang dengan nomor PO/PB/0402 atas penawaran yang dikirim pada tanggal 1 Februari 202, tetapi produk Berkat 1 hanya dipesan 6 pcs dan Cahaya 1 tidak dipesan sama sekali. Barang dikirimkan lusa dengan JNE. Nomor transaksi: SO-22-001.
- Feb 06 Mengirimkan produk yang dipesan PT Bintang, kecuali Angkasa 3 hanya dikirim 5 pcs dan Cahaya 3 dikirim 12 pcs. Produk diambil dari gudang Pusat. Nomor transaksi: DO-22-001.
- Feb 09 Mengirimkan tagihan kepada PT Bintang atas seluruh pesanan yang telah dikirimkan. Nomor transaksi: SI-22-001.
- Feb 12 Menerima retur 2 pcs Berkat 1 yang telah ditagih pada tanggal 9 Februari 2022 karena rusak. Nomor transaksi: SRT-22-001.
- Feb 18 Menjual 1 lusin Angkasa 3 kepada pelanggan secara tunai. Barang sudah diambil langsung oleh pelanggan di hari yang sama. Nomor transaksi: SI-22-002, SR-22-001.
- Feb 22 Menerima pelunasan dari PT Bintang atas seluruh tagihan di bulan Januari 2022 dan Rp 40.000.000 untuk tagihan bulan Februari 2022 melalui cek Bank Mandiri IDR, Nomor cek 156 tertanggal 1 Maret 2022. Nomor transaksi: SR-22-002.
- Feb 24 Mengirimkan sisa produk yang dipesan oleh PT Bintang beserta dengan tagihannya. Nomor Transaksi: SI-22-003.
- Feb 25 Menerima pesanan Cahaya 1 sebanyak 10 pcs dari PT Andromeda. Barang tersebut akan dikirimkan lusa dengan menggunakan Tiki. Nomor transaksi: SO-22-002.
- Feb 27 Menerima pelunasan dari PT Andromeda atas seluruh tagihan di bulan Januari 2022 melalui transfer BCA IDR. Nomor transaksi: SR-22-003.

Diminta:

Buatlah semua bukti transaksi atas transaksi di atas dengan menggunakan *software* Accurate!

LAMPIRAN 3 Foto Kegiatan



LAMPIRAN 4 Bukti Luaran



Jakarta, 23 Mei 2023

No : **059A-LOA-SerinaVI/Untar/V/2023**
Perihal : **Penerimaan Artikel**
Lampiran : **Hasil Review dan Form Registrasi**

Yth. Bapak/ Ibu **Verawati, Valencia, Marcella Felia Susanto**
Universitas Tarumanagara

Dengan hormat,

Bersama ini kami informasikan bahwa artikel Bapak/Ibu dengan judul: **"PELATIHAN SIKLUS PENJUALAN MENGGUNAKAN SOFTWARE ACCURATE BAGI SISWA/I SMA TARSISIUS 1"** dengan **ID Artikel: 059A**

Dinyatakan: **diterima di Jurnal dengan Revisi**

Berdasarkan hasil penilaian komite ilmiah, artikel Bapak/Ibu direkomendasikan untuk dipublikasikan ke **JURNAL SERINA ABDIMAS**. Revisi artikel diunggah langsung ke **serina@untar.ac.id** dengan subjek email dan nama file **NO.ID - REVISI - NAMA LENGKAP PENULIS PERTAMA** paling lambat tanggal **24 Mei 2023**.

Berikut kami lampirkan hasil *review* dari Komite Ilmiah beserta dengan form registrasi. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat segera melakukan **registrasi paling lambat tanggal 24 Mei 2023**

Selanjutnya kami mengundang Bapak/Ibu hadir dan berpartisipasi untuk mempresentasikan artikel dalam acara **Serina Untar VI 2023** pada tanggal **25 Mei 2023** yang dilaksanakan secara daring. Atas keikutsertaan dan perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
Ketua Panitia Serina Untar VI 2023



Ade Adhari, S.H., M.H.

Jl. Letjen S. Parman No. 1, Jakarta Barat 11440
P: 021 - 5695 8744 (Humas)
E: humas@untar.ac.id



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



UNTAR
Universitas Tarumanagara

LPPM UNTAR
Lembaga Penelitian dan
Pengabdian kepada Masyarakat

**Kampus
Merdeka**
BERSAMA-SAMA MELAKSANAKAN TRANSFORMASI

No: 059A/PEM/SERINAVI/UNTAR/2023



SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

Verawati

SEBAGAI

PEMAKALAH

DENGAN JUDUL

**PELATIHAN SIKLUS PENJUALAN MENGGUNAKAN SOFTWARE
ACCURATE BAGI SISWA/I SMA TARSISIUS 1**

Seri Seminar Nasional Universitas Tarumanagara VI 2023

"Membangun Resiliensi Ekonomi Nasional dalam Rangka Menghadapi Resesi Global"

KAMIS, 25 MEI 2023



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE
Ketua LPPM Universitas Tarumanagara

Ade Adhari S.H., M.H.
Ketua Panitia Serina VI Untar 2023

LAMPIRAN 5 Surat Mitra PKM



YAYASAN BUNDA HATI KUDUS
SEKOLAH MENENGAH ATAS (SMA) TARSISIUS I
JAKARTA

STATUS : TERAKREDITASI "A"

✉ Jalan K.H. Hasyim Ashari 26, Kel. Petojo Utara, Jakarta Pusat 10130
☎ 021-6335585, 📠 021-6339976

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJA SAMA DARI MITRA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Drs. Stephanus Subarno
Pimpinan Mitra : Kepala Sekolah SMA Tarsisius 1
Bidang Kegiatan : Pendidikan
Alamat : Jl. K.H. Hasyim Ashari No. 26, Jakarta Pusat 10130

Dengan ini menyatakan bersedia untuk bekerjasama dengan Pelaksana Kegiatan PKM

Nama Dosen Pengusul : Verawati
Program Studi/Fakultas : S1 Akuntansi / Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Tarumanagara

Bersama ini pula kami nyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara pihak Mitra dan Pelaksana Kegiatan PKM tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan ikatan usaha dalam wujud apapun juga.

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

Jakarta, 24 Februari 2023

Yang Menyatakan

(Drs. Stephanus Subarno)



UNTAR
Universitas Tarumanagara



SERTIFIKAT

Nomor: 036/D/PKM-100Plus/2023-1/VIII/2023

DIBERIKAN KEPADA

Verawati, Dr, SE, M.Ak, Ak, CA

sebagai:

NARASUMBER

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) 100 Plus

Mitra: SMA Tarsisius 1

Pelatihan Siklus Penjualan Menggunakan Software Accurate

yang telah dilaksanakan pada tanggal:

8 Februari 2023

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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