



UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

FAKULTAS TEKNIK

Kampus D : Jl. Salemba Raya 7/9 A Jakarta 10340, Indonesia
Telp : (021) 3914075-76-81, Fax : (021) 3147910
Website : www.yai.ac.id, E-mail : fti.upi@yai.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 359/ST/FT UPI Y.A.I/X/2020

Yang bertandatangan dibawah ini Dekan Fakultas Teknik Universitas Persada Indonesia Y.A.I, dengan ini menugaskan kepada :

Nama Dosen : Nafisah Yuliani. S.Pt. MM

Jabatan : Dosen Program Studi Informatika FT UPI Y.A.I

Sebagai Peserta dalam kegiatan Webinar "Workshop Part 1 : Tata Kelola UMKM di masa Pandemi" yang diselenggarakan oleh LPPM UPI Y.A.I pada tanggal 10 Oktober 2020 secara daring.

Mohon memberikan laporan 1 (satu) minggu setelah kegiatan tersebut dilaksanakan.
Demikianlah surat Tugas ini kami sampaikan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 1 Oktober 2020
Fakultas Teknik
Universitas Persada Indonesia Y.A.I
Dekan



Dr. Ir. Fitri Suryani. MT

Sertifikat

184/D/Webinar-5/X/2020



Diberikan kepada

Nafisah Yuliani

Atas Partisipasinya Sebagai :

Peserta

Dalam Webinar dengan tema :

“Workshop Part 1:

Tata Kelola UMKM di Masa Pandemi”

diselenggarakan pada pada hari Sabtu, 10 Oktober 2020

Jakarta, 10 Oktober 2020



Dr. Marhalinda, S.E., M.M

(Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis UPI Y.A.I.)



nafisah yuliani <nafisah.y@gmail.com>

Fwd: Zoom meeting Abdimas

1 message

Abdullah Muksin <abydudung63@gmail.com>
To: nafisah.y@gmail.com

Fri, Oct 9, 2020 at 8:05 PM

----- Forwarded message -----

Dari: **Abdullah Muksin** <dudungab@yahoo.co.uk>
Date: Jum, 9 Okt 2020 pukul 19.54
Subject: Zoom meeting Abdimas
To: Abdullah Muksin <abydudung63@gmail.com>

TATA KELOLA UMKM (10 Oktober)
Time: Oct 10, 2020 09:00 Jakarta

Join Zoom Meeting
<https://us02web.zoom.us/j/83529356303?pwd=LzITVVBNOUxacEF2bHhHaUhwSS9YZz09>

Meeting ID: 835 2935 6303
Passcode: FEBUPIYAI

Dikirim dari Yahoo Mail di Android

Laporan Keuangan Digital

Laporan Keuangan Digital

- Laporan keuangan bagi sebuah perusahaan adalah hal penting. Laporan keuangan menjadi tolak ukur yang merepresentasikan kinerja perusahaan. Namun di era perusahaan digital atau lebih dikenal dengan istilah perusahaan Start Up, laporan keuangan terlihat tidak terlalu penting. Bahkan dianggap tidak 'berfungsi' di perusahaan digital, benarkah?

- Menjamurnya bisnis startup di Indonesia memunculkan persaingan bisnis yang semakin kompleks. Bisnis startup di Indonesia sendiri menurut data dari [Menristekdikti](#) dalam kurun waktu 2014-2019 pertumbuhan startup terus mengalami lonjakan dengan jumlah 1.037 ribu startup.

- Perkembangan startup di Indonesia dibarengi juga dengan permasalahan yang timbul. penyumbang masalah terbesar bisnis startup adalah modal kemudian diikuti oleh sumber daya manusia.

Oleh karena itu sebelum memulai bisnis startup anda perlu membuat [business plan](#) dimana didalamnya terdapat laporan keuangan atau pembukuan. Meskipun bisnis startup, pembukuan harus dicatat dan dilaporkan secara profesional untuk mengetahui kondisi dan perkembangan bisnis anda.

- Pembukuan atau menyusun laporan keuangan ini sangat penting bagi kelangsungan bisnis startup.
- Laporan keuangan ini dapat digunakan untuk mengontrol perkembangan keuangan bisnis, serta dapat digunakan untuk mengetahui perbandingan antara rencana kegiatan perusahaan hingga pelaksanaannya dan penyusunan laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban anggaran.
- Laporan keuangan atau pembukuan akuntansi juga dapat digunakan sebagai anggaran selanjutnya.

- Pembuatan laporan keuangan pada bisnis startup sebenarnya tidak terlalu jauh berbeda dengan pembuatan laporan keuangan pada perusahaan pada umumnya.
- Pada pembuatan laporan keuangan bisnis startup anda perlu membuat analisa Break Event Point (BEP) dan laporan arus khas (cash flow).
- Berikut paparan mengenai penyusunan laporan keuangan pada bisnis startup

1. Membuat anggaran dana startup

- Penting bagi investor atau pihak bank mengetahui anggaran dasar dari bisnis yang anda bangun, jika bisnis anda memerlukan pinjaman dana. Laporan ini merupakan proyeksi dana mengenai berapa banyak anggaran yang anda keluarkan setiap bulan untuk melakukan operasional bisnis. Melalui laporan ini pemberi dana mampu menilai seberapa efektif anda menggunakan anggaran.

2. Laporan biaya startup

Laporan ini berisikan dana yang dibutuhkan akan dipergunakan untuk hal apa. Secara singkat laporan ini menunjukkan semua pembelian yang anda butuhkan untuk menjalankan atau mengembangkan bisnis. Laporan ini dibuat sejak hari pertama menjalankan bisnis

3. Laporan laba rugi

- Laporan ini akan menggambarkan pendapatan dalam kurun waktu tertentu, biasanya dalam periode satu tahun. Laporan ini penting untuk memprediksi seberapa cepat bisnis yang anda bangun atau kembangkan memiliki dana untuk membayar kewajiban jika mendapatkan pinjaman dana.

4. Analisa Break Even Point (BEP)

- BEP sendiri merupakan sebuah teknik analisa yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan maupun volume aktivitas. BEP juga dapat dartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan dalam melakukan operasinya tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian, dengan kata lain keuntungan dan kerugian sama dengan nol.
- Break even point dapat terjadi ketika bisnis menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel

BEP juga memberikan banyak manfaat dan kegunaan bagi bisnis anda antara lain :

- Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar bisnis tidak mengalami kerugian.
- Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- Untuk mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak merugi.
- Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya serta volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Laporan BEP ini bertujuan untuk mengetahui juga volume penjualan atau jumlah produksi berapa suatu bisnis akan mencapai keuntungan tertentu

5. Membuat Neraca (Posisi Keuangan)

- Laporan Posisi Keuangan ini menampilkan aset yang telah anda beli, seberapa banyak utang dan investasi apa yang sudah anda mulai

MEMBUAT LAPORAN LABA RUGI UNTUK BISNIS ONLINE

- Setiap bisnis tentunya memiliki transaksi keuangan tiap harinya.
- Transaksi keuangan ini yang menjadi nyawa perusahaan untuk tetap bertahan dan terus berkembang.
- Karena pentingnya hal ini, pemilik usaha harusnya mampu mencatat dan mengelola semua transaksi yang ada.
- Hal ini membuat laporan keuangan menjadi sesuatu yang sangat penting diperhatikan setiap pemilik usaha.
- Namun banyak pebisnis pemula yang abai terhadap laporan keuangan.
- Mereka menganggap, selama transaksi lancar maka laporan keuangan tidak diperlukan.
- Padahal jika diperhatikan lebih lanjut, laporan keuangan sangat bermanfaat bagi pebisnis pemula dalam menjalankan bisnisnya.
- Lalu apa saja manfaat laporan keuangan bagi pebisnis pemula, berikut penjelasannya

• Lalu apa saja manfaat laporan keuangan bagi pebisnis pemula, berikut penjelasannya

1. Referensi Penting untuk Mengambil Keputusan

- Sebagai seorang pebisnis, mengambil keputusan yang tepat adalah hal yang harus selalu dilakukan untuk kemajuan perusahaan.
- Salah satu referensi yang dapat dijadikan acuan untuk mengambil keputusan tepat adalah laporan keuangan.
- Dari laporan keuangan, pebisnis dapat melihat bagaimana kondisi perusahaan terkini, terutama dari sisi finansial perusahaan.
- Dengan menjadikan laporan keuangan sebagai acuan, pengambilan keputusan perusahaan dapat menjadi lebih terarah untuk kepentingan pengembangan bisnis dan kemajuan usaha.

2. Informasi Perhitungan Pajak

- Membayar pajak adalah kewajiban bagi seluruh pemilik usaha yang telah memenuhi syaratnya.
- Meskipun perusahaan tersebut kecil atau perusahaan baru, jika persyaratan sebagai wajib pajak telah terpenuhi, maka ia subjek yang memiliki kewajiban untuk membayar pajak.
- Jumlah yang harus dibayarkan wajib pajak setiap tahunnya berbeda. Hal ini berdasarkan perhitungan omset perusahaan. Oleh karena itu, Laporan keuangan memiliki manfaat untuk menjadi referensi penting yang dapat dijadikan dasar perhitungan pajak perusahaan.
- Hal ini dikarenakan laporan keuangan memuat segala hal yang berhubungan dengan transaksi keuangan perusahaan.

3. Melihat Jumlah Keuntungan

- Dalam suatu bisnis tentunya akan ada fase di mana pebisnis memiliki pendapatan yang banyak atau sedikit.
- Melalui laporan keuangan inilah pebisnis bisa melihat dan menganalisa berapa jumlah keuntungan dari bisnis, apakah memiliki keuntungan yang tinggi atau malah mengalami kerugian?
- Melalui lajur debit dan kredit yang ada, seorang pebisnis bisa melihat semuanya dengan transparan.

4. Laporan Rugi Laba

- Salah satu bentuk laporan keuangan yang penting dan umum digunakan oleh setiap bisnis adalah laporan Laba Rugi, Karena dengan laporan ini anda dapat melihat informasi kegiatan bisnis anda dalam keadaan untung atau rugi.
- Dengan laporan ini anda hanya memerlukan dua komponen utama dari kegiatan bisnis anda, yaitu komponen pendapatan atau penjualan dan komponen biaya-biaya dalam kegiatan bisnis anda

5. Pemilik Perusahaan yang Tidak Memiliki Background Akuntansi dan Keuangan,

- Tidak perlu khawatir dan membayangkan bahwa membuat laporan laba rugi itu sulit.
- Sebenarnya membuat laporan laba rugi itu sangatlah sederhana, anda hanya perlu mencatat berapa jumlah pendapatan / penjualan yang anda terima dalam suatu periode tertentu, dan berapa jumlah biaya-biaya yang anda gunakan selama periode tersebut.

Contoh Membuat Laporan Laba Rugi yang sederhana

- Pemilik bisnis online dalam satu hari anda dapat menjual sebuah produk dengan nilai Rp 1.000.000, Berarti anda dapat mencatat nilai tersebut sebagai pendapatan / Penjualan Produk. Dan untuk menjual produk tersebut anda mengeluarkan uang untuk membeli produk yang anda jual tersebut senilai Rp.500.000, dan ada biaya-biaya operasional lain yang anda keluarkan dalam periode tersebut misalnya biaya pembelian pulsa internet Rp 100.000, biaya kurir Rp 50.000, biaya transport Rp 50.000. Dari rincian transaksi diatas anda dapat dengan mudah mencatat laporan laba rugi sebagai berikut:

• Laporan laba ruginya sebagai berikut :

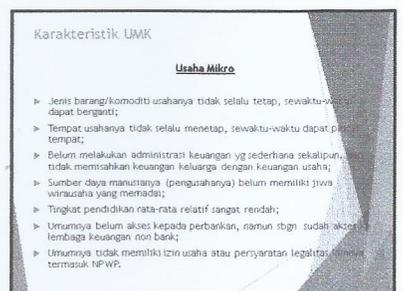
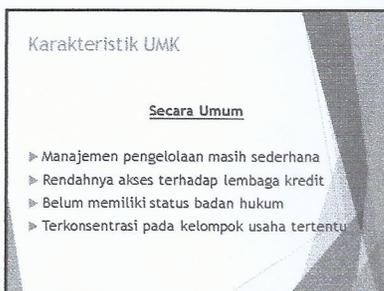
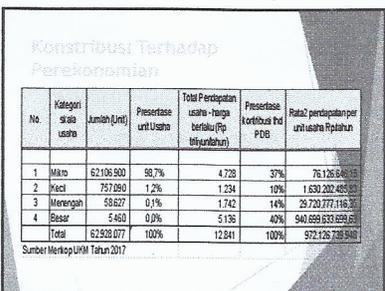
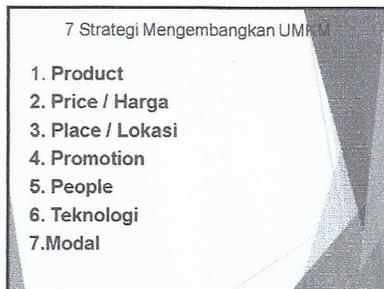
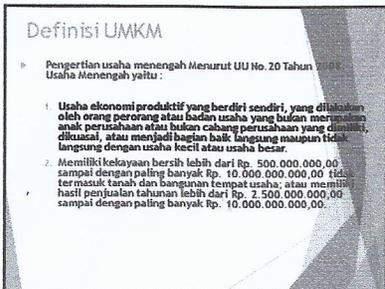
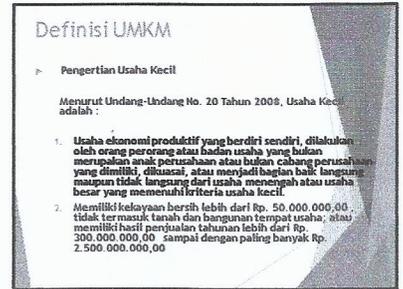
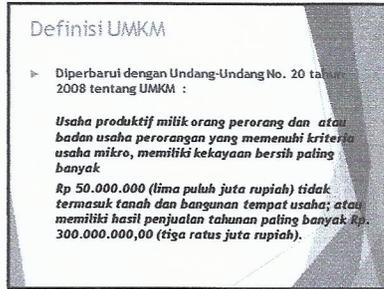
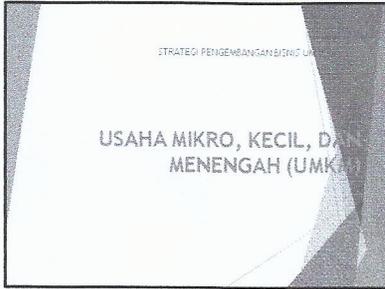
Penjualan	: 1.000.000
pembelian produk	: <u>500.000</u>
laba kotor	: 500.000
biaya :	
Internet	: 100.000
kurir	: 50.000
transpor	: <u>50.000</u>
	: 200.000
laba bersih	: 300.000

- Tetapi sekarang anda tidak perlu lagi menyusun laporan laba rugi seperti contoh sebelumnya sekarang sudah banyak aplikasi untuk bisa menyusun laporan keuangan yang kita sebut dengan laporan keuangan digital :
- Laporan keuangan digital ini bisa dengan mudah kita akses melalui Hp anda
- Laporan keuangan ini ada yang gratis ada yang berbayar
- Untuk Start Up pemula sebaiknya anda pilih yang gratis

Cara mengakasesnya sbb:

1. Anda pilih aplikasi di Hp anda yaitu klik Play Store
2. Anda pilih categories akan muncul banyak katagori, kemudian anda pilih keuangan
3. Akan banyak muncul rekomendasi, seperti ovo, mandiri online , catatan keuangan pro dll, anda bisa pilih mana yang cocok
4. Selamat mencoba

Terima Kasih





Loyalitas Pelanggan

Menurut Tjiptono (2002) terciptanya kepuasan dapat memberikan beberapa manfaat diantaranya hubungan antara perusahaan dan pelanggan menjadi harmonis, men jadi dasar bagi pembelian ulang dan menciptakan loyalitas pelanggan serta rekomendasi dari mulut ke mulut yang menguntungkan perusahaan. Menurut Kotler (2003) Hubungan antara kepuasan dan loyalitas adalah saat dimana konsumen mencapai tingkat kepuasan tertinggi yang menimbulkan ikatan emosi yang kuat dan komitmen jangka panjang dengan merek perusahaan. Kesetiaan konsumen tidak terbentuk dalam waktu singkat tetapi melalui proses belajar dan berdasarkan hasil pengalaman dari konsumen itu sendiri dari pembelian konsisten sepanjang waktu. Bila yang didapat sudah sesuai dengan harapan, maka proses pembelian ini terus berulang.

Tipe itu Konsumen

Orang yang penting bagi usaha anda
 Tidak bergantung pada anda, namun usaha anda tergantung pada mereka
 Tujuan dari usaha anda
 Bukan pihak yang perlu diajak berdebat
 Orang yang menyampaikan keinginan dan kebutuhannya kepada anda

Ingat, jika tidak ada pelanggan maka tidak akan ada usaha!

5 CARA MUDAH DAN EFEKTIF UNTUK MENJAGA KONSUMEN LOYAL

Ada 5 cara mudah, dan efektif yang bisa diterapkan pada bisnis UKM untuk menjaga loyalitas konsumen terhadap bisnis dan juga pada produk yang dihasilkan.

- 1. Menjadi pembeda dan Think outside the Box**
 Menjadi seorang yang kreatif merupakan sebuah keuntungan tersendiri bagi pelaku bisnis UKM. Tidak dipungkiri, di tengah lapangan persaingan bisnis yang semakin ketat, menjadi pembeda dan kreatif inovatif dan produk yang telah dihasilkan bisa menjadi sarana yang ampuh agar pelanggan tidak lari dari produk yang ada. Di sisi lain, dengan menawarkan sebuah perbedaan dan pasar yang ada sama fungsi dan manfaat yang tidak berubah juga dapat menjadi magnet tersendiri bagi calon konsumen yang potensial.
- 2. Usahakan selalu dekat dengan pelanggan**
 Dengarkan keluhan pelanggan. Hal ini bisa dilakukan ketika kita sebagai pelaku bisnis UKM dekat dengan pelanggan. Mencari tau kebutuhan utama mereka serta manfaat apa saja yang dapat dari produk yang dibeli merupakan sorotan utama bagi pelaku bisnis UKM agar selalu berinovasi dan memperbaiki sistem serta layanan yang dibutuhkan. Hal sederhana ini juga mampu menjadi kunci menjaga loyalitas pelanggan.

- 3. Berikan penawaran khusus pada pelanggan potensial**
 Salah satu cara mempertahankan loyalitas pelanggan adalah dengan cara memberikan diskon, bonus maupun penawaran khusus. Hal ini selain meningkatkan pelanggan yang lama, juga sebagai salah satu strategi yang ampuh untuk menarik pelanggan lainnya yang potensial.
- 4. Perhatikan ritme penawaran produk**
 Banyaknya produk – produk yang dihasilkan di luar sana tentu menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku bisnis UKM, terutama jika harus bersaing dengan produk dari luar negeri. Untuk itu, strategi dalam menawarkan produk mutlak diperhatikan. Ada baiknya jika telah menyusun jadwal terlebih dahulu sebelum memulai penawaran produk. Terkadang beberapa konsumen enggan untuk melihat penawaran sebuah produk dikarenakan ada begitu banyak produk yang ditawarkan.
- 4. Selalu update wawasan dengan trend terbaru**
 Tidak dipungkiri, perkembangan yang pesat di era teknologi canggih seperti saat ini tentu membawa perubahan pula pada sektor bisnis. Perubahan status ekonomi, tren dan pendekatan sosial yang berbeda dari tahun – tahun sebelumnya tentu menjadi faktor utama untuk senantiasa memperbarui pengetahuan, seputar perkembangan yang ada. Hal juga sekaligus menjadi sarana evaluasi untuk meningkatkan mutu, kualitas dan layanan terhadap

Tjiptono (2002) Mengemukakan Enam Indikator Yang Bisa Digunakan Untuk Mengukur Loyalitas Konsumen Yaitu :

1. Pembelian ulang
2. Kebiasaan mengkonsumsi merek tersebut
3. Selalu menyukai merek tersebut
4. Tetap memilih merek tersebut
5. Selalu mencari merek tersebut yang terbaru
6. Merekomendasikan merek tersebut pada orang lain.

