



UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A : Jl. Diponegoro No. 74, Jakarta Pusat 10340, Indonesia

Telp : (021) 3904858, 31936540 Fax : (021) 3150604

SURAT TUGAS

No. 087/D/FEB UPI YAI/I/2022

Berdasarkan permohonan kegiatan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang kami terima dan persetujuan proposal dari Ka. LPPM FEB UPI YAI tertanggal 20 Januari 2022 maka bersama ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia Y.A.I, memberikan tugas kepada Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI, dibawah ini :

No.	NAMA	KETERANGAN
1.	Dr. Shafenti, SE, MM	Ketua
2.	Dr. Sri Kurniawati, SE, MM	Anggota
3.	Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM	Anggota
4.	Dr. Yosandi Yulius, SE,MM	Anggota
5.	Dra. Nurwahyuni, MM	Anggota

Untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul **“Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi berbentuk Gula Semut dengan Memberdayakan Ibu-ibu Rumah Tangga Di Keradenan Cibinong Bogor”** pada:

Hari / Tanggal : Jum'at/ 4 Februari 2022
Jam : 09.00 - 17.00 WIB
Media / Lokasi : Balai Serbaguna RW IX, Kel. Keradenan Kec. Cibinong
Kab. Bogor
Peserta : PKK & Ibu - Ibu Rumah Tangga

Setelah pelaksanaan Kegiatan tim menyampaikan Laporan kegiatan paling lambat 1 (satu) minggu setelah pelaksanaan Kegiatan.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 24 Januari 2022

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I

Dr. Marnahinda, SE,MM

Dekan

**PROPOSAL KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



JUDUL :

**MEMBANGUN USAHA KREATIF MELALUI PENGOLAHAN JAHE
MERAH MENJADI BERBENTUK GULA SEMUT DENGAN
MEMBERDAYAKAN IBU-IBU RUMAH TANGGA
DI KERADENAN CIBINONG BOGOR**

Disusun Oleh :

Ketua Tim:

Dr. Shafenti, SE, MM NIDN : 0324016502

Anggota Tim:

1. Dr. Sri Kurniawati, SE, MM NIDN : 0330047004
2. Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM NIDN : 0315056602
3. Dr. Yosandi Yulius, SE.MM NIDN : 0301086503
4. Dra. Nurwahyuni, MM NIDN : 0308046206

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I.**

2022

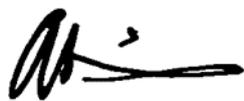
HALAMAN PENGESAHAN

Judul Abdimas : Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi berbentuk Gula Semut dengan Memberdayakan Ibu-ibu Rumah Tangga Di Keradenan Cibinong Bogor

1. Ketua Abdimas :
 - a. Nama : Dr. Shafenti, SE, MM
 - b. NIDN : 0324016502
 - c. Jabatan/Golongan : Dosen Tetap FEB UPI YAI
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : FEB UPI YAI
 - f. Bidang Keahlian : Manajemen
 - g. Alamat Kantor/Telp : Jl. Diponegoro No. 74 Jakarta Pusat.
 - h. Alamat tempat tinggal : Jl. Sawo 2 No. 1 Rt 011 Rw 008 Rawamangun Jakarta
3. Anggota Tim pengusul :
 - a. Jumlah Anggota : 4 Orang
 - b. Nama :
 1. Dr. Sri Kurniawati, SE, MM
 2. Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM
 3. Dr. Yosandi Yulius, SE, MM
 4. Dra. Nurwahyuni, MM
4. Lokasi Abdimas :

Wilayah Abdimas : Kelurahan Keradenan, Cibinong, Bogor
5. Luaran Yang Dihasilkan : Model Tata Kelola SDM Di Era Digital
6. Jangka Waktu Pelaksanaan: 1 hari (Jumat, 04 Pebruari 2022)
7. Biaya Total : Rp 2.000.000,- (Dua Juta Rupiah)
 - a. Sumber dana : Mandiri
 - b. Sumber lain : -

Meyetujui
Kepala LPPM FEB UPI YAI



Dr. Abdullah Muksin, S.Pd., M.M.
NIDN : 0305056301

Jakarta, 20 Januari 2022
Ketua TIM



Dr. Shafenti, SE, MM.
NIDN: 0324016502

Mengetahui
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI



Dr. Marnalinda, S.E. M.M.

NIDN : 0325036102

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, karena dengan Rahmat, Karunia serta Taufik dan Hidayah-Nya, tim Abdimas dapat menyelesaikan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Membangun Usaha Kreatid Melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi Berbentuk Gula Semut Dengan Memberdayakan Ibu-ibu Rumah Tangga Di Keradenan Cibinong Bogor

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan salah satu tugas pokok dosen dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi dan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas di bidang keahlian/keilmuan yang dimiliki. Selain hal itu kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga digunakan sebagai syarat pengajuan kepangkatan dan pengisian Beban Kerja Dosen.

Laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini disusun sedemikian rupa agar dapat dipahami dengan mudah dan dapat bermanfaat bagi banyak pihak dan kami sebagai tim Abdimas menyadari masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penyusunan laporan Abdimas ini.

Akhirnya, kami tim Abdimas mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu secara langsung maupun tidak langsung pelaksanaan kegiatan ini hingga tersusunnya laporan kegiatan Abdimas ini. Kritik dan saran bagi perbaikan kedepannya sangat diharapkan. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada kita semua.

Jakarta , 24 Januari 2022

Tim Dosen Pengabdian Pada Masyarakat
FEB UPI YAI
Ketua,



Dr. Shafenti SE, MM.
NIDN: 0324016502

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
RINGKASAN	v
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN	4
BAB III METODE PELAKSANAAN	5
BAB IV GAMBARAN IPTEK	7
BAB V ANGGARAN DAN JADWAL KEGIATAN	11
DAFTAR PUSTAKA	12
LOKASI	13
LAMPIRAN KEGIATAN	14

**MEMBANGUN USAHA KREATIF MELALUI PENGOLAHAN JAHE
MERAH MENJADI BERBENTUK GULA SEMUT DENGAN
MEMBERDAYAKAN IBU-IBU RUMAH TANGGA
DI KERADENAN CIBINONG BOGOR**

RINGKASAN

Kondisi Pandemi Covid 19 yang telah berlangsung sejak pertengahan bulan Maret 2019, telah membawa dampak yang cukup berat bagi jutaan rumah tangga di Indonesia, dimana terjadi pemutusan hubungan kerja lebih dari 10 juta orang, yang turut meningkatkan persentase orang miskin cukup besar serta menurunkan tingkat kemampuan memenuhi kebutuhan rumah tangga dan daya beli masyarakat.

Pandemi yang belum berakhir dan penurunan kemampuan ekonomi masyarakat tersebut secara signifikan mengakibatkan terganggunya denyut nadi kehidupan rumah tangga, karena banyak sekali kepala rumah tangga yang dirumahkan, bekerja dari rumah sampai terjadi PHK, yang berakibat hilangnya dan menurunnya pendapatan rumah tangga. Dalam situasi dan kondisi yang sangat berat tersebut membuat belasan juta ibu rumah tangga di seluruh Indonesia, sekali lagi muncul sebagai penyelamat kehidupan rumah tangga dengan melakukan daya, upaya dan memikirkan bagaimana caranya menyelamatkan rumah tangganya. Untuk itu sebagian besar ibu rumah tangga tersebut melakukan terobosan terobosan, seperti mengikuti pelatihan pembuatan makanan, minuman, produk sanitiser, sabun dan produk lainnya yang akan meningkatkan asa ibu rumah tangga menyelamatkan keluarganya.

Upaya penyelamatan keberlangsungan hidup dan kehidupan rumah tangga tersebut, salah satunya adalah dengan mengikuti “Pelatihan dan Praktek Pembuatan Jahe Merah berbentuk Gula Semut Butiran / Granule” sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga, selain itu juga untuk menjaga kesehatan masyarakat sekitarnya dengan menyeduhkan jahe merah berbentuk gula semut. Khasiat dari seduhan jahe merah tersebut akan menghambat masuknya partikel debu penyakit covid 19, karena dengan meminum jahe merah akan menjadikan rongga mulut, tenggorokan dan sekitar dada menjadi lebih hangat dari biasanya dan partikel covid 19 tidak suka dengan kondisi tersebut.

Kata Kunci : Penghasilan keluarga, Penyelamat keluarga, Pelatihan,

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi Berbentuk Gula Semut Dengan Memberdayakan Ibu-ibu Rumah Tangga Keradenan Cibinng Bogor

2. Tim Pelaksana :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu
1	Dr. Shafenti, SE, MM	Ketua	Manajemen	FEB UPI YAI	2 jam
2	Dr. Sri Kurniawati, SE, MM	Anggota 1	Manajemen	FEB UPI YAI	2 jam
3	Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM	Anggota 2	Manajemen	FEB UPI YAI	2 jam
4	Dr. Yosandi Yulis, SE, MM	Anggota 3	Manajemen	FEB UPI YAI	2 jam
5	Dra. Nurwahyuni, MM	Anggota 4	Manajemen	FEB UPI YAI	2 jam

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat :
PKK Ibu-ibu Rumah Tangga

4. Masa Pelaksanaan : 1 Hari (4 Februari 2022)

5. Usulan Biaya Mandiri : Rp 2.000.000.

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat : Cibinong, Bogor

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya) :

Mitra yang terlibat yaitu ibu-ibu rumah tangga di keluarhan Keradenan Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor, adapun kontribusinya menyediakan waktu, peserta dan tempat khususnya untuk pelaksanaan abdimas.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

1) Upaya Meningkatkan Pendapatan masyarakat. 2) Pelatihan Pengolahan Jahe Merah menjadi Gula Semut, 3) *Problem Solving* di masa pandemi,

9. Rencana luaran yang Ditargetkan :

Peningkatan dalam Pengolahan Jahe Merah menjadi Gula Semut untuk dikembangkan dan dipasarkan kepada masyarakat secara luring / daring dan *Publikasi* pada Jurnal Ber ISSN (Jurnal IKRAITH-ABDIMAS) dan *Repository.yai.ac.id*

BAB I PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pada masa pandemi saat ini perekonomian Indonesia mengalami penurunan di segala bidang usaha dari kegiatan perusahaan besar, menengah maupun kecil. Berbicara mengenai penurunan perekonomian, dan efek terbesar dari hal tersebut adalah kondisi ekonomi rumah tangga mengalami dampak yang sangat besar. Dimana diperoleh data sekitar 50 % rumah tangga yang mengalami kesulitan keuangan, PHK, keterbatasan lapangan pekerjaan, PSBB, layanan dasar social, layanan kesehatan, pendidikan anak, harga pangan yang terus meningkat yang akhirnya menurunkan kualitas pangan dan gizi (hasil penelitian UNDP, UNICEF, Prospera, The SMERU Research Institute yang didukung BPS kepada 12.000 rumah tangga di 247 kabupaten di 34 propinsi periode Oktober- Desember 2020). Untuk menghambat potensi penurunan kemampuan keuangan rumah tangga tersebut harus dilakukan suatu daya dan upaya berkelanjutan. Untuk mengatasi masalah besar tersebut, masyarakat harus didukung dan dibangkitkan semangatnya agar dapat keluar dari keterpurukannya. Salah satunya adalah memberikan pelatihan-pelatihan dalam segala bidang yang akan meningkatkan daya tahan keberlangsungan hidup rumah tangga. Hal ini akan memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan hidup masyarakat.

Penurunan Perekonomian Indonesia 2020 yang diukur berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp15.434,2 triliun dan PDB per kapita mencapai Rp56,9 Juta atau US\$3.911,7. dan mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,07 persen (c-to-c) dibandingkan tahun 2019. Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan sebesar 15,04 persen. Sementara itu, dari sisi pengeluaran hampir semua komponen terkontraksi, Komponen Ekspor Barang dan Jasa menjadi komponen dengan kontraksi terdalam sebesar 7,70 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 14,71 persen. Pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan IV-2019 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,19 persen (y-on-y). Dari sisi produksi, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 13,42 persen. Dari sisi pengeluaran, Komponen Ekspor Barang dan Jasa mengalami kontraksi

pertumbuhan terdalam sebesar 7,21 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 13,52 persen. Begitu pula pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan sebelumnya mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 0,42 persen (q-to-q). Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan sebesar 20,15 persen. Dari sisi pengeluaran, pertumbuhan tertinggi dicapai oleh Komponen Pengeluaran Konsumsi Pemerintah (PK-P) yang tumbuh sebesar 27,15 persen. Struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada 2020 didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa sebesar 58,75 persen, dengan kinerja ekonomi yang mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,51 persen. (Berdasarkan data Biro Pusat Statistik).

Kondisi seperti ini tentunya menjadi peluang dan sekaligus tantangan tersendiri bagi masyarakat luas, khususnya ibu-ibu rumah tangga agar lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu produk barang dan jasa yang dapat membantu meningkatkan ekonomi keluarga.

1. Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga

Berbicara mengenai daya dan upaya peningkatan pendapatan keluarga tidak bisa hanya tergantung kepada usaha keluarga itu sendiri, tetapi juga harus melibatkan beberapa pihak yang konsen / peduli dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh 50 % dari seluruh rumah tangga di Indonesia. Dalam hal ini diperlukan keterlibatan pihak-pihak yang terkait, seperti : pemerintah setempat, kalangan akademisi, karang taruna dan pihak lain yang memiliki empati dan simpati terhadap keberlangsungan rumah tangga di wilayah setempat.

Mengapa harus melibatkan banyak pihak untuk meningkatkan ekonomi rumah tangga , karena sebagian besar ibu rumah tangga di Republik Indonesia memiliki tingkat pendidikan rendah, kemampuan meningkatkan pendapatan kurang memadai, pengetahuan untuk membuat suatu produk yang akan meningkatkan keuangan rumah tangga yang terbatas dan kendala lainnya.

Untuk itu diperlukan adanya keterlibatan beberapa pihak yang membantu ibu-ibu rumah tangga keluar dari keterpurukannya dan mengangkat taraf hidup dan kehidupan keluarganya , saat kepala keluarganya tidak bekerja, berpenghasilan rendah dan keterbatasan dalam beberapa hal.

Dalam upaya meningkatkan penghasilan rumah tangga , yang selama ini menjadi obyek dan sasaran pemasaran semua barang dan jasa yang diproduksi perusahaan besar, menengah dan kecil ,yang selama ini memperoleh hasil penjualannya produksi perusahaannya sebagian besar adalah dari pengeluaran rumah tangga untuk makanan dan minuman. Dan diperkirakan 65 % dari pengeluaran rumah tangga adalah untuk barang-barang yang bersifat konsumtif atau habis dipakai , seperti makanan, minuman , sabun, shampoo,tissue , bedak, kosmetik, parfum dan lain-lain.

Untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga yang terpuruk dalam 2 tahun terakhir ini , telah muncul ide yang sangat baik untuk membantu masalah tersebut, yaitu “ Gerakan Konsumen Menjadi Produsen ” (G K J P) yang merupakan salah satu kegiatan dari program kemasyarakatan “ OK OCE “, yaitu suatu gerakan yang menjadikan masyarakat , yang tadinya konsumen produk pabrikan menjadi produsen dari barang-barang yang selama ini dikonsumsi oleh rumah tangganya.

2. Pelatihan Pengolahan Jahe Merah

Pemberian pelatihan pengolahan Jahe Merah untuk ibu-ibu rumah tangga di masa pandemi dan penurunan kemampuan ekonomi keluarga salah satu cara yang bisa menjadi pilihan terbaik untuk keluar dari masalah multi dimensi tersebut. Ibu-ibu rumah tangga sebagai aset keluarga sangat berperan penting dalam upaya keluar dari kesulitan hidup tersebut. Saat kepala keluarga terkena PHK , berkurangnya penghasilan karena bekerja dari rumah , maka terjadi pergantian peran sementara antara ibu rumah tangga dengan kepala rumah tangga, dimana kepala rumah tangga yang lebih banyak berada dirumah berperan menjadi penjaga keluarga dirumah, pembimbing anak-anak. Sedangkan ibu rumah tangga berkegiatan diluar rumah dengan mengikuti pelatihan-pelatihan pembuatan makanan dan minuman sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga dan juga memasarkan produk dari hasil mengikuti pelatihan-pelatihan tersebut.

BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi Dan Target Luaran Kegiatan

1. Solusi Permasalahan ibu-ibu rumah tangga. Alternatif pemecahan masalah yaitu dengan melakukan yang berkaitan dengan permasalahan dihadapi ibu-ibu rumah tangga adalah dengan memberikan pelatihan cara pengolahan jahe merah menjadi berbentuk gula semut
2. Target Luaran Target dari kegiatan pengabdian pada masyarakat untuk membantu ibu-ibu rumah tangga dalam mengolah jahe merah menjadi berbentuk gula semut.
3. Dengan meningkatkan kemampuan ibu-ibu rumah tangga maka akan meningkatkan pendapatan keuangan keluarga. Sehingga secara tidak langsung perekonomian masyarakat juga mengalami peningkatan.

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode Pendekatan

Terkait dengan Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program Abdimas pada ibu-ibu rumah tangga yang telah ditetapkan, maka tim Abdimas menetapkan metode pendekatan sebagai berikut :

Penjelasan secara langsung cara pengolahan jahe merah menjadi berbentuk gula semut dan dilakukan Tanya jawab, Diskusi yang dilakukan setelah penyampaian materi dari para penyaji, pengabdian kepada ibu-ibu rumah tangga, dapat pembekalan tentang pentingnya meningkatkan kreatifitas potensi ibu-ibu rumah dalam menghadapi masa pandemic sekarang ini.

Cara-cara pengolahan jahe merah menjadi bentuk bubuk kasar / granule / seperti gula semut :

Bahan bahan yang dibutuhkan :

- Jahe Merah seberat 2 kg
- Gula Pasir seberat 1 kg
- Daun Sereh 3 batang
- Daun Pandan 5 lembar
- Air Mineral secukupnya

Tata Cara Pengolahan Jahe Merah

1. Perbandingan penggunaan bahan jahe merah dan gula putih adalah 2 : 1 , yaitu 2 kg jahe merah dan 1 kg gula putih.
2. Jahe Merah dicuci bersih dan dipotong potong kecil untuk memudahkan saat diblender sampai halus, lalu diperas sampai 2 kali pemerasan, yang menghasilkan cairan agak kental.
3. Hasil Perasan jahe merah diendapkan minimal 2 jam , bila lebih lama akan mendapat hasil lebih baik, karena endapan tersebut yang menyebabkan tenggorokan gatal / batuk, Jadi sebaiknya lebih lama sehingga cairannya akan terasa enak
4. Cairan kental jahe merah tersebut dipanaskan dengan besar api sedang saja, setelah cukup panas lalu dituangkan gula, 5 lembar daun pandan dan 3 batang sereh.

5. Setelah mendidih dan matang api kompor dimatikan. Harus diingat apabila terlalu lama dipanaskan akan mengakibatkan jahe merah tersa pahit.
6. Didinginkan selama 20 menit, setelah itu diblender sampai halus.
7. Bahan jahe merah yang masih mengandung air tersebut , kemudian Di sangrai diatas wajan atau dipanaskan dengan oven atau dijemur dipanas matahari.
8. Akhirnya proses pembuatan jahe merah berbentuk seperti gula semut berakhir. Kenapa bentuknya seperti gula semut, yang berupa butiran butiran kecil , hal tersebut dengan tujuan memudahkan dalam pengemasannya, mudah dalam penyajiannya, bentuknya ringkas dan memudahkan pengirimannya.

3.2 Jenis Kepakaran Yang Dibutuhkan Dalam Pelaksanaan Program Abdimas

Jenis kepakaran yang dibutuhkan dalam pelaksanaan Program Abdimas, sebagai berikut

Tabel. 3.1 : Jenis Kepakaran Dalam Pelaksanaan Program Abdimas

Permasalahan	Nama / Jenis Kepakaran
Ketua TIM Abdimas	Dr. Shafenti, SE, MM (Ketua Tim) Kompetensi: Manajemen Keuangan, Dosen tetap FEB UPI Y.A.I
Pengarah Pelatihan	Dr. Sri Kurniawati, SE, MM (Anggota Tim) Kompetensi : Akuntansi, Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I. Wakil Rektor bidang Akademik Universitas Persada Indonesia Y.A.I
Pengarah Pelatihan	Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM (Anggota Tim) Kompetensi : Manajemen SDM, Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I
Pengarah pelatihan	Dr. Yosandi Yulius, SE, MM (Anggota Tim) Kompetensi : Manajemen Produksi, Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I
Moderator	Dra. Nurwahyuni, MM (Anggota Tim) Kompetensi : Manajemen Bisnis Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I

3.3. Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program Abdimas

Tabel. 3.2

Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program Abdimas

No	Nama	Jabatan/kepakaran	Tugas
1.	Dr. Shafenti, SE, MM	Ketua TIM / Kepakaran : Manajemen Keuangan	Merencanakan, Mengkordinasikan kegiatan,Melaksanakan, Program PKM pada Mitra dengan anggota tim mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, penyusunan Laporan, penyerahan laporan dan sampai penulisan Artikel pada Jurnal nasional dan bertanggung jawab kepada ketua LPPM UPI Y.A.I.
2.	Dr. Sri Kurniawati, SE, MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Akuntansi, Wakil Rektor 1 UPI YAI	Mengkoordinasikan,mempersiapkan memfasilitasi, melaksanakan, kegiatan Abdimas mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua Tim.
3.	Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM.	Anggota Tim/ Kepakaran : MSDM	Mengkoordinasikan,mempersiapkan memfasilitasi, melaksanakan, kegiatan PKM mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua Tim.
4.	Dr. Yosandi Yulius, SE, MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Manajemen SDM	Menyiapkan materi/aplikasi pembeajaran dari persiapan sampai penyusunan laporan PKM mulai dari persiapan, Melaksanakan, mempersiapkan perlengkapan kegiatan, membantu anggota dosen, dalam pelaksanaan, evaluasi kegiatan program PKM dan bertanggung jawab kepada anggota Tim Dosen.
5	Dra. Nurwahyuni.,MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Manajemen Bisnis	Moderator

BAB IV GAMBARAN IPTEK

Sekarang ini kita menghadapi masa pandemi, di mana semua kegiatan bisa dilakukan dengan cara yang lebih bernilai dan bermanfaat. Salah satu daya upaya kita untuk meningkatkan pendapatan keuangan keluarga adalah dengan memberikan pelatihan cara pengolahan jahe merah menjadi berbentuk gula semut. Yang mana produk tersebut bisa dikonsumsi oleh banyak orang sehingga bisa dipasarkan baik secara langsung ataupun melalui media sosial seperti via online sehubungan dengan era digital saat ini. Secara umum era digital adalah suatu masa yang sudah mengalami perkembangan dalam segala aspek kehidupan menjadi serba digital. Perkembangan era digital juga terus berjalan tanpa bisa dihentikan. Karena sebenarnya masyarakat sendiri yang meminta dan menuntut segala sesuatu menjadi lebih praktis dan efisien. Namun tentu ada beberapa dampak yang akan diterima dengan era digital tersebut.

Di zaman yang semakin berkembang ini yaitu era digital, teknologi merupakan suatu hal yang sangat penting. Dunia pada saat ini tengah menghadapi era teknologi atau biasa disebut revolusi industri 4.0. kondisi tersebut ditandai langsung dengan penggunaan mesin digital dan internet yang menyebabkan perubahan yang cepat dan signifikan terhadap segala sektor kehidupan manusia sehingga memudahkan manusia dalam melakukan berbagai pekerjaan. Dengan segala kemudahan itulah mampu mengubah cara hidup, bekerja, dan berhubungan satu sama lain. Industry 4.0 merupakan otomasi dari pekerjaan-pekerjaan manusia yang dibantu langsung oleh teknologi sehingga pekerjaan akan lebih efisien dan efektif dikerjakan.

Selain itu, informasi juga berperan penting dalam dunia yang semakin canggih ini. informasi akan sangat berguna karena orang yang menguasai informasi lah yang akan memiliki peluang maju lebih besar dalam segala hal dibandingkan orang yang tidak memanfaatkannya.

BAB V ANGGARAN DAN JADWAL KEGIATAN

5.1 Biaya Pekerjaan

Ringkasan Biaya yang diajukan dalam pelaksanaan program Abdimas, sebagai berikut:

Tabel. 5.1 : Ringkasan Anggaran Biaya Program Abdimas yang Diajukan

No	Komponen	Biaya yang Diusulkan(Rp)
1	Pembelian bahan habis pakai untuk pembelian ATK, foto copy, surat menyurat, penyusunan laporan, cetak, penjilidan, publikasi, pulsa, internet, bahan pembuatan alat bagi mitra.	2.000.000
	Jumlah	1.500.000

5.2 Jadwal Kegiatan

Hari : Jumat
Tanggal : 04 Februari 2022
Jam : 09.00 – 17.00 WIB

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, I., & Jenderal, D. 2018. Proses Rofifah Warohidah, Annisa dan Anggun Badu

Kusuma. 2019. Perkembangan Era Revolusi Pembelajaran Digital dalam Era Revolusi Industri 4 . 0 Era Disrupsi Teknologi,p 1–13

DRPM. Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Edisi XII. 2018

Stephen P. Robbins, Timothy A Judge. 2015. Organizational Behavior, 16th ed, Pearson Education

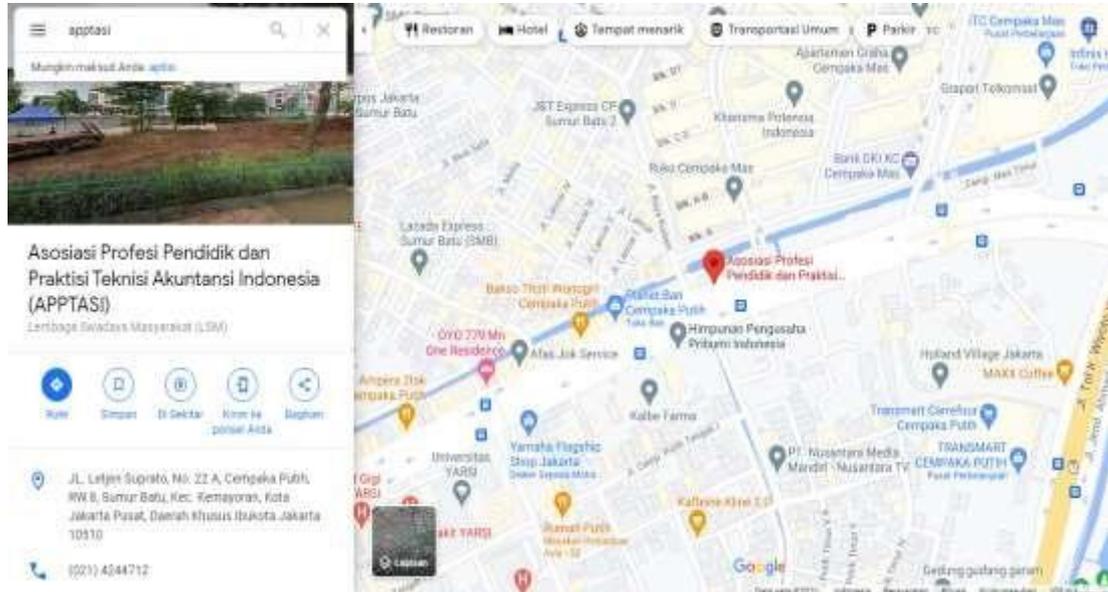
<https://pelatihanpengembangansdm.co.id/4-tipe-problem-solving-sebagai-keahliankunci-dalam-menghadapi-revolusi-industri-4-0/> di unggah tanggal 21 Juli 2021

<https://codemi.co.id/penerapan-strategi-pengembangan-sdm-untuk-menghadapi-eradigital/> di unggah tanggal 21 Juli 2021

<https://www.pwc.com/id/en/media-centre/press-release/2015/indonesia/era-digitalmenuntut-perombakan-strategi-sdm.html> di unggah tanggal 21 Juli 2021

<https://e2consulting.co.id/2020/10/22/pengembangan-kompetensi-di-eratransformasi-digital/> di unggah tanggal 21 Juli 2021

LOKASI

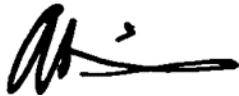


Alamat

HALAMAN PENGESAHAN

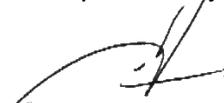
1. Judul Abdimas : **Membangun Usaha Kreatif melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi Gula Semut Di Karadenan Cibinong Bogor**
2. Ketua Abdimas :
 - a. Nama : Dr. Shafenti., SE.,MM
 - b. NIDN : 0324026502
 - c. Jabatan/Golongan : Dosen Tetap Yayasan FEB UPI YAI
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : FEB UPI YAI
 - f. Bidang Keahlian : Ekonomi Bisnis
 - g. Alamat Kantor/Telp : Jl. Diponegoro No. 74 Jakarta Pusat.
 - h. Alamat tempat tinggal : Jl. Sawo 2 No.1 Rt 011 Rw 008 Rawamangun Jakarta Timur 13220
4. Anggota Tim pengusul :
 - a. Jumlah Anggota : 4 Orang
 - b. Nama : Sri Kurniawati, Rahayu Endang S., Yosandi Yulius, Nurwahyuni
 - c. Mahasiswa Yang terlibat : -
5. Lokasi Abdimas :
 - a. Wilayah Abdimas : RW 009 Kelurahan Karadenan Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor
 - b. Jarak PT ke Lokasi : 50 KM
6. Luaran Yang Dihasilkan : Usaha Kreatif Ibu-ibu rumah tangga dan Jurnal Abdimas
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 bulan
8. Biaya Total : Rp 2.000.000,- (Dua juta rupiah)
 - a. Sumber dana : Mandiri
 - b. Sumber lain : -

Meyetujui
Kepala LPPM FEB UPI YAI



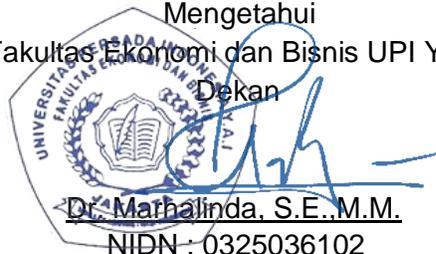
Dr. Abdullah Muksin, S.Pd.,M.M.
NIDN : 0305056301

Jakarta, 10 Februari 2022
Ketua Pengabdian pada Masyarakat



Dr. Shafenti., SE.,MM
NIDN : 0310210621

Mengetahui
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI
Dekan



Dr. Marhalinda, S.E.,M.M.
NIDN : 0325036102

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat ALLAH SWT, karena dengan Rahmat, Kaiunia serta Taufik dan Hidayah-Nya, Penulis dapat menyelesaikan Laporan akhir kegiatan pengabdian kepadamasyarakat dengan judul “ MEMBANGUN USAHA KREATIF MELALUI PENGOLAHAN JAHE MERAH MENJADI GULA SEMUT DI KARADENAN CIBINONG BOGOR ”.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan salah satu tugas pokok dosen dalam melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas di bidang keahlian/keilmuan yang dimilikinya. Selain hal itu kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga digunakan sebagai syarat pengajuan kepangkatan dan pengisian Beban Kerja Dosen.

Terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini berkat kerjasama dan dukungan berbagai pihak, sehingga sudah sepantasnya kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dekan Fakiiltas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia YAI
2. Ketua LPPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI
3. Pengurus PKK Kelurahan Keradenan Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor
4. Rekan-rekan Tim Abdimas sebagai pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat di lapangan yang telah melaksanakan kegiatan ini dengan baik.

Dalam penulisan laporan kegiatan Abdimas ini, kami Tim Abdimas masih banyak kekurangan dan keterbatasan. Semoga ALLAH SWT senantiasa membeñkan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada kita semua.

Jakarta, 10 Pebruari 2022
Ketua Pelaksana,
Ketua Pengabdian pada Masyarakat



Dr. Shafenti., SE.,MM
NIDN : 0324016502

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	1
Halaman pengesahan	1
Kata Pengantar	3
Daftar Isi	4
Ringkasan	6
Identitas & Uraian Umum	7
BAB. I PENDAHULUAN	9
Analisis Situasi	9
Permasalahan Dan Permasalahan Prioritas	9
BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN	12
Solusi Dan Target Luaran Kegiatan	12
Rencana Target Capaian Tahunan	13
BAB III METODE PELAKSANAAN	15
Metode Pendekatan	15
Metode Pelatihan	15
3.5. Rencana & Jadwal Abdimas RW 009 Karadenan Cibinong	18
3.6 Jenis Kepakaran Yang Dibutuhkan Dalam Pelaksanaan Program Abdimas	19
3.7. Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana	
Program Abdimas	20
BAB. IV KESIMPULAN DAN SARAN	21
1 Kesimpulan	21
2 Saran	21
BAB.V BIAYA & JADWAL PELASANAAN	22
BAB VI DAFTAR PUSTAKA	23
BAB VII FOTO KEGIATAN	24
BAB VIII. MATERI PENYAJI	26

MEMBANGUN USAHA KREATIF MELALUI PENGOLAHAN JAHE MERAH MENJADI GULA SEMUT DI KARADENAN CIBINONG BOGOR

RINGKASAN

Kondisi Pandemi Covid 19 yang telah berlangsung sejak pertengahan bulan Maret 2019, telah membawa dampak yang cukup berat bagi jutaan rumah tangga di Indonesia, dimana terjadi pemutusan hubungan kerja lebih dari 10 juta orang, yang turut meningkatkan persentase orang miskin cukup besar serta menurunkan tingkat kemampuan memenuhi kebutuhan rumah tangga dan daya beli masyarakat.

Pandemi yang belum berakhir dan penurunan kemampuan ekonomi masyarakat tersebut secara signifikan mengakibatkan terganggunya denyut nadi kehidupan rumah tangga, karena banyak sekali kepala rumah tangga yang dirumahkan, bekerja dari rumah sampai terjadi PHK, yang berakibat hilangnya dan menurunnya pendapatan rumah tangga. Dalam situasi dan kondisi yang sangat berat tersebut membuat belasan juta ibu rumah tangga di seluruh Indonesia, sekali lagi muncul sebagai penyelamat kehidupan rumah tangga dengan melakukan daya, upaya dan memikirkan bagaimana caranya menyelamatkan rumah tangga. Untuk itu sebagian besar ibu rumah tangga tersebut melakukan terobosan terobosan, seperti mengikuti pelatihan pembuatan makanan, minuman, produk sanitiser, sabun dan produk lainnya yang akan meningkatkan asa ibu rumah tangga sebagai upaya menyelamatkan keuangan keluarganya.

Upaya penyelamatan keberlangsungan hidup dan jalan keluar dari kesulitan keuangan rumah tangga tersebut, salah satunya adalah dengan mengikuti “Pelatihan dan Praktek Pembuatan Jahe Merah berbentuk Gula Semut Butiran / Granule” sebagai salah satu upaya untuk membangun usaha kreatif ibu-ibu rumah tangga itu sendiri, juga sebagai salah satu jalan keluar untuk meningkatkan pendapatan keluarga di sekitarnya. Dimana tidak semua ibu rumah tangga setempat berminat untuk mengikuti pelatihan tersebut, karena satu dan lain hal. Bagi ibu rumah tangga yang tidak ikut dalam pelatihan tersebut dapat diberdayakan pula dengan membantu dalam pengemasan, pemasaran dan kegiatan promosi dari pintu ke pintu, mengenai khasiat dan manfaat mengkonsumsi jahe merah tersebut.

Setelah diadakannya Pelatihan dan praktek ini, pengabdian masyarakat tidak akan berhenti sampai disini, tetapi akan terus dilanjutkan dengan pelatihan dan praktek lainnya, bisa di lokasi yang sama dan bisa juga di lokasi pengabdian masyarakat lainnya (istilahnya: Pelatihan Bergulir) dengan kata lain Pelatihan Berkelanjutan.

Kata Kunci : Kesulitan keuangan keluarga, Pelatihan, Upaya penyelamatan

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : **MEMBANGUN USAHA KREATIF MELALUI PENGOLAHAN JAHE MERAH MENJADI GULA SEMUT DI KARADENAN CIBINONG BOGOR**

2. Tim Pelaksana :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Dr. Shafenti, SE, MM	Ketua 1	Manajemen Keuangan	FEB UPI YAI	2
2	Dr. Sri Kurniawati, SE, MM	Anggota 1	Akuntansi	FEB UPI YAI	2
3	Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM	Anggota 2	Manajemen Sumber Daya Manusia	FEB UPI YAI	2
4.	Dr. Yosandi Yulis, SE, MM	Anggota 3	Manajemen Pemasaran	FEB UPI YAI	2
5.	Dra. Nurwahyuni, MM	Anggota 4	Kewirausahaan	FEB UPI YAI	2

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat :

Ibu-ibu Rumah Tangga di RW 009 Kelurahan Karadenan Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor

4. Masa Pelaksanaan :

Mulai : Bulan: 28 Desember Tahun: 2021

Berakhir: Bulan: 10 Pebruari Tahun: 2022.

5. Usulan Biaya: Rp 2.000.000.,

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat :

RW 009 Kelurahan Karadenan Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya) :

Mitra yang terlibat yaitu Ibu-ibu Rumah Tangga, adapun kontribusinya menyediakan waktu dan tempat khususnya untuk pelaksanaan Pelatihan, bimbingan dan Pendampingan.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

1) Ibu-ibu Rumah Tangga sebagai Pengangguran. 2)Ibu-ibu RT yang pasif, 3) Banyaknya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). 4) Minimnya Pendapatan Keluarga

9. Rencana luaran yang Ditargetkan :

Peningkatan dalam Pengelolaan Jahe Merah menjadi Gula Semut untuk dikembangkan dan dipasarkan kepada masyarakat secara luring / daring *Publikasi* pada Jurnal Ber ISSN (Jurnal IKRAITH-ABDIMAS) dan *Repository.yai.ac.id*

BAB. I PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pada masa pandemi saat ini perekonomian Indonesia mengalami penurunan di segala bidang usaha dari kegiatan perusahaan besar, menengah maupun kecil. Berbicara mengenai penurunan perekonomian, dan efek terbesar dari hal tersebut adalah kondisi ekonomi rumah tangga mengalami dampak yang sangat besar. Dimana diperoleh data sekitar 50 % rumah tangga yang mengalami kesulitan keuangan, PHK, keterbatasan lapangan pekerjaan, PSBB, layanan dasar social, layanan kesehatan, pendidikan anak, harga pangan yang terus meningkat yang akhirnya menurunkan kualitas pangan dan gizi (hasil penelitian UNDP, UNICEF, Prospera, The SMERU Research Institute yang didukung BPS kepada 12.000 rumah tangga di 247 kabupaten di 34 propinsi periode Oktober- Desember 2020). Untuk menghambat potensi penurunan kemampuan keuangan rumah tangga tersebut harus dilakukan suatu daya dan upaya berkelanjutan. Untuk mengatasi masalah besar tersebut, masyarakat harus didukung dan dibangkitkan semangatnya agar dapat keluar dari keterpurukannya. Salah satunya adalah memberikan pelatihan-pelatihan dalam segala bidang yang akan meningkatkan daya tahan keberlangsungan hidup rumah tangga. Hal ini akan memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan hidup masyarakat.

Penurunan Perekonomian Indonesia 2020 yang diukur berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp15.434,2 triliun dan PDB per kapita mencapai Rp56,9 Juta atau US\$3.911,7, dan mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,07 persen (c-to-c) dibandingkan tahun 2019. Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan sebesar 15,04 persen. Sementara itu, dari sisi pengeluaran hampir semua komponen terkontraksi, Komponen Ekspor Barang dan Jasa menjadi komponen dengan kontraksi terdalam sebesar 7,70 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 14,71 persen. Pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan IV-2019 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,19 persen (y-on-y). Dari sisi produksi, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 13,42 persen. Dari sisi pengeluaran, Komponen Ekspor Barang dan Jasa mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 7,21 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 13,52 persen. Begitu pula pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan sebelumnya mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 0,42 persen (q-to-q). Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Pertanian,

Kehutanan, dan Perikanan sebesar 20,15 persen. Dari sisi pengeluaran, pertumbuhan tertinggi dicapai oleh Komponen Pengeluaran Konsumsi Pemerintah (PK-P) yang tumbuh sebesar 27,15 persen. Struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada 2020 didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa sebesar 58,75 persen, dengan kinerja ekonomi yang mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,51 persen. (Berdasarkan data Biro Pusat Statistik).

Kondisi seperti ini tentunya menjadi peluang dan sekaligus tantangan tersendiri bagi masyarakat luas, khususnya ibu-ibu rumah tangga agar lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu produk barang dan jasa dalam upaya membangun dan membangkitkan kegiatan, yang selama ini hanya sebagai konsumen, sekarang diupayakan menjadi produsen produk minuman kesehatan, yang dapat membantu meningkatkan ekonomi keluarga.

Langkah Langkah Penyelamatan Keuangan Keluarga dengan membangun usaha kreatif dalam Skala kecil, seperti yang telah dilaksanakan sebelumnya, terdapat beberapa tahapan, yaitu :

1. Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga

Berbicara mengenai daya dan upaya peningkatan pendapatan keluarga tidak bisa hanya tergantung kepada pendapatan kepala keluarga (suami) diharapkan kini mulai ada solusi, ibu-ibu RT yang tadinya hanya di rumah menjadi ada kegiatan yang bermanfaat dan menjadi ibu-ibu yang kreatif dengan demikian bisa menjadi usaha keluarga yang tetap didampingi oleh tim pengabdian masyarakat FEB UPI Y.A.I., tetapi juga harus melibatkan beberapa pihak yang konsen / peduli dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh 50 % dari seluruh rumah tangga di Indonesia. Dalam hal ini diperlukan keterlibatan pihak-pihak yang terkait, seperti : pemerintah setempat, kalangan akademisi, karang taruna dan pihak lain yang memiliki empati dan simpati terhadap keberlangsungan rumah tangga di wilayah setempat.

Mengapa harus melibatkan banyak pihak untuk meningkatkan ekonomi rumah tangga, karena sebagian besar ibu rumah tangga di Republik Indonesia memiliki tingkat pendidikan rendah, kemampuan meningkatkan pendapatan kurang memadai, pengetahuan untuk membuat suatu produk yang akan meningkatkan keuangan rumah tangga yang terbatas dan kendala lainnya.

Untuk itu diperlukan adanya keterlibatan beberapa pihak yang membantu ibu-ibu rumah tangga keluar dari keterpurukannya dan mengangkat taraf hidup dan kehidupan keluarganya, saat kepala keluarganya tidak bekerja, berpenghasilan rendah dan keterbatasan dalam beberapa hal.

Dalam upaya meningkatkan penghasilan rumah tangga , yang selama ini menjadi obyek dan sasaran pemasaran semua barang dan jasa yang diproduksi perusahaan besar, menengah dan kecil ,yang selama ini memperoleh hasil penjualannya produksi perusahaannya sebagian besar adalah dari pengeluaran rumah tangga untuk makanan dan minuman. Dan diperkirakan 65 % dari pengeluaran rumah tangga adalah untuk barang-barang yang bersifat konsumtif atau habis dipakai , seperti makanan, minuman , sabun, shampoo,tissue , bedak, kosmetik, parfum dan lain-lain.

Untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga yang terpuruk dalam 2 tahun terakhir ini , telah muncul ide yang sangat baik untuk membantu masalah tersebut, yaitu “ Gerakan Konsumen Menjadi Produsen ” (G K J P) yang merupakan salah satu kegiatan dari program kemasyarakatan “ OK OCE “, yaitu suatu gerakan yang menjadikan masyarakat , yang tadinya konsumen produk pabrikan menjadi produsen dari barang-barang yang selama ini dikonsumsi oleh rumah tangganya.

2. Pelatihan Pengolahan Jahe Merah

Pemberian pelatihan pengolahan Jahe Merah untuk ibu-ibu rumah tangga selain untuk kebutuhan sendiri juga bisa untuk dijadikan usaha di masa pandemi dan penurunan kemampuan ekonomi keluarga salah satu cara yang bisa menjadi pilihan terbaik untuk keluar dari masalah multi dimensi tersebut. Ibu-ibu rumah tangga sebagai aset keluarga sangat berperan penting dalam upaya keluar dari kesulitan hidup tersebut. Saat kepala keluarga terkena PHK , berkurangnya penghasilan karena bekerja dari rumah , maka terjadi pergantian peran sementara antara ibu rumah tangga dengan kepala rumah tangga, dimana kepala rumah tangga yang lebih banyak berada dirumah berperan menjadi penjaga keluarga dirumah, pembimbing anak-anak. Sedangkan ibu rumah tangga berkegiatan diluar rumah dengan mengikuti pelatihan pembuatan makanan dan minuman sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga dan juga memasarkan produk dari hasil mengikuti pelatihan tersebut.

BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi Dan Target Luaran Kegiatan

1. Mengurangi pengangguran dengan ada pandemik yang panjang dan permasalahan yang kompleks berdampak pada keuangan keluarga, banyaknya yang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Dengan adanya pelatihan ini maka diharapkan menjadi solusi yang terbaik
2. Solusi Permasalahan ibu-ibu rumah tangga. Alternatif pemecahan masalah yaitu dengan melakukan yang berkaitan dengan permasalahan dihadapi ibu-ibu rumah tangga adalah dengan memberikan pelatihan cara pengelolaan jahe merah menjadi gula semut diharapkan ibu-ibu RT mempunyai kemampuan dan kreatifitas yang tinggi
3. Target Luaran Target dari kegiatan pengabdian pada masyarakat untuk membantu ibu-ibu rumah tangga dalam mengolah jahe merah menjadi berbentuk gula semut.
4. Dengan meningkatkan kemampuan ibu-ibu rumah tangga maka akan meningkatkan pendapatan keuangan keluarga. Sehingga secara tidak langsung perekonomian masyarakat juga mengalami peningkatan.

Pelaksanaan program Abdimas pada Ibu-ibu Rumah Tangga secara rinci dapat dijelaskan pada tabel

berikut :

Tabel 2.1
Solusi Dan Target Luaran Peningkatan Pendapatan Keuangan Keluarga

Solusi	Target Luaran
Peningkatan kemampuan ibu-ibu rumah tangga melalui Pelatihan, bimbingan dan perubahan pendapatan	a. Standar minimum pendapatan keuangan keluarga b. Kemampuan potensi ibu-ibu rumah tangga

Tabel 2.2
Solusi Dan Target Luaran Peningkatan Pelatihan dan Motivasi

Solusi	Target Luaran
Peningkatan Pelatihan dan motivasi ibu-ibu rumah tangga mengikuti kegiatan penolahan jahe merah	<ul style="list-style-type: none"> a. Mitra mampu memahami dan mengerti cara pengolahan jahe merah. b. Mitra memahami dan mampu menyusunn pembagian waktu kegiatan

Tabel 2.3
Solusi Dan Target Luaran Peningkatan Membangun Usaha Kreatif

Solusi	Target Luaran
Peningkatan membangun usaha melalui pelatihan Cara Berpikir Kreatif dan bimbingan	<ul style="list-style-type: none"> a. Ibu-ibu rumah tangga memiliki motivasi berpotensi tinggi b. Ibu-ibu rumah tangga lebih semangat untuk bekerja c. Ibu-ibu rumah tangga memiliki semangat bekerja yang tinggi

Rencana Target Capaian Tahunan

Adapun luaran program atau rencana target capaian tahunan dari pelaksanaan Program Abdimas RW 009 Karadenan Cibinong Bogor ini sebagai berikut :

Tabel. 2.5 Rencana Target Capaian Tahunan (2022)

NO		Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal IKRAITH-ABDIMAS ber ISSN ¹⁾	<i>Submitted</i>
2	Publikasi pada repocitory.yai.ac.id	Sudah Terbit
3	Peningkatan Kemampuan keuangan keluarga	Penerapan
4	Peningkatan penerapan iptek di RW 009 Karadenan Cibinong Bogor	Penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan) ²⁾	Belum
Luaran Tambahan		

1	Publikasi di jurnal internasional	Tidak Ada
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang	Draf
3	Inovasi baru TTG ⁵⁾	Tidak Ada
4	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak Ada
5	Buku ber ISBN	Tidak Ada

Keterangan :

1) Isi dengan belum/tidak ada, draf, *submitted*, *reviewed*, atau *accepted/published*

2) Isi dengan belum/tidak ada, draf, terdaftar, atau sudah dilaksanakan

3) Isi dengan belum/tidak ada, draf, atau terdaftar/*granted*

4) Isi dengan belum/tidak ada, produk, penerapan, besar peningkatan

5) Isi dengan belum/tidak ada, draf, produk, atau penerapan

6) Isi dengan belum/tidak ada, draf, proses *editing*/sudah terbit

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode Pendekatan

Terkait dengan Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program Abdimas pada ibu-ibu rumah tangga yang telah ditetapkan, maka tim Abdimas menetapkan metode pendekatan sebagai berikut :

Penjelasan secara langsung cara pengolahan jahe merah menjadi berbentuk gula semut dan dilakukan Tanya jawab, Diskusi yang dilakukan setelah penyampaian materi dari para penyaji, pengabdian kepada ibu-ibu rumah tangga, dapat pembekalan tentang pentingnya meningkatkan kreatifitas potensi ibu-ibu rumah dalam menghadapi masa pandemi sekarang ini.

Cara-cara pengolahan jahe merah menjadi bentuk bubuk kasar / granule / seperti gula semut :

Bahan bahan yang dibutuhkan :

- Jahe Merah seberat 1 kg
- Gula Pasir seberat 2 kg
- Daun Sereh 4 batang
- Daun Pandan 2 lembar
- Air Mineral secukupnya

Tata Cara Pengolahan Jahe Merah

1. Perbandingan penggunaan bahan jahe merah dan gula putih adalah 1 : 2 , yaitu 1 kg jahe merah dan 2 kg gula putih. Jadinya 2 Kg
2. Jahe Merah dicuci bersih dan dipotong potong kecil untuk memudahkan saat diblender sampai halus, lalu diperas sampai 2 kali pemerasan, yang menghasilkan cairan agak kental.
3. Hasil Perasan jahe merah diendapkan minimal 2 jam , bila lebih lama akan mendapat hasil lebih baik, karena endapan tersebut yang menyebabkan tenggorokan gatal / batuk, Jadi sebaiknya lebih lama sehingga cairannya akan terasa enak
4. Cairan kental jahe merah tersebut dipanaskan dengan api sedang saja, setelah cukup panas lalu dituangkan gula, 2 lembar daun pandan dan 4 batang sereh.
5. Setelah mendidih dan matang api kompor dimatikan. Harus diingat apabila terlalu lama dipanaskan akan mengakibatkan jahe merah terasa pahit.
6. Didinginkan selama 20 menit, setelah itu diblender sampai halus.
7. Bahan jahe merah yang masih mengandung air tersebut , kemudian Di sangrai diatas wajan atau dipanaskan dengan oven atau dijemur dipanas matahari.. Akhirnya proses pembuatan jahe merah berbentuk seperti gula semut berakhir. Kenapa bentuknya seperti

Prosedur Kerja

Untuk mewujudkan rencana program Abdimas, tim menetapkan prosedur kerja sebagai berikut:

Menyusun Rencana Operasional Kegiatan

Dalam tahap ini tim, menyusun rencana melalui rencana rapat koordinasi tim, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah instruktur, pembimbing dan pendamping, penyusunan modul, Jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan, pembimbing dan pendamping, pelaksanaan monitoring dan evaluasi, serta rencana penyusunan laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada Jurnal Nasional.

Melakukan Rapat Koordinasi Tim Pelaksana

Dalam tahap ini tim melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, sampai pada penyusunan laporan sehingga dapat berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan.

Menyiapkan Calon Mitra dan Instruktur, Pembimbing dan Pendamping.

a. Menyiapkan Calon mitra

Calon mitra ada satu mitra, dengan kriteria sebagai berikut : Ibu-ibu Rumah Tangga atau sederajat, memiliki keuangan yang masih minim dan berpotensi untuk dikembangkan, membutuhkan transfer Ipteks, memiliki kemampuan dan semangat tinggi, bersedia mengikuti dan mentaati jenis program yang telah direncanakan / yang telah disepakati.

b. Penetapan Instruktur, Pembimbing dan Pendamping Program

Instruktur, Pembimbing dan Pendamping kegiatan dalam program ini, melibatkan ahli atau pakar dalam bidangnya.

Menyusun Jadwal Kegiatan Program Abdimas

Pelaksanaan Program Abdimas ini, direncanakan selama 3 (tiga) bulan dengan pertimbangan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan program (Instruktur, Pembimbing dan Pendamping, Fasilitasi dan Media, monev, dan penyusunan laporan kegiatan serta penulisan artikel ilmiah Jurnal Ber ISSN (Jurnal IKRAITH-ABDIMAS) dan Repository PT.

Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan/Bimtek/ Pendampingan, Fasilitasi dan Mediasi.

Tahap Kegiatan pelatihan direncanakan dilaksanakan di RW 009 Karadenan Cibinong Bogor. Demikian juga untuk kegiatan Bimbingan Teknis (Bimtek), pendampingan, dan Fasilitasi dilaksanakan di lokasi mitra.

Pelaksanaan Monitoring dan **Evaluasi**

Pelaksanaan Monitoring merupakan kegiatan yang di laksanakan oleh tim pelaksana kegiatan dalam mengamati dan memonitor pelaksanaan baik Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimtek), Pendamping yang di jalankan atau di laksanakan. Sedangkan **Pelaksanaan evaluasi** merupakan kegiatan penilaian yang dilaksanakan oleh tim pelaksana Mulai dari Persiapan sampai pasca program Pelatihan, Bimbimbing Teknis, Pendamping, Fasilitasi dan Mediasi. kegiatan ini di tujukan untuk menilai hasil semua kegiatan atau mengukur indikator keberhasilan, juga kelemahan yang mungkin ada dengan mencari faktor-faktor penyebabnya, dan juga sebagai bahan penyusunan laporan dan rekomendasi kegiatan **serta sebagai bahan Rencana Tindakan keberlanjutan program Menjadi Mitra Binaan Tim Abdimas FEB UPI Y.A.I.**

3.5. Rencana & Jadwal Abdimas Rw 009 Karadenan Cibinong Bogor

No.	Tgl	Keterangan
1.	28 Des 2021	Rapat Persiapan rencana kegiatan abdimas Rw 009 Karadenan Cibinong Bogor
2.	8 Januari 2022 Jam 10.00 – 11.30	Survey Lokasi
3.	12 Januari 2022 Jam 10.00 – 11.30	Rapat Bertemu dengan pihak pengurus Ibu-ibu rumah tangga menyampaikan rencana abdimas dari Dosen FEB UPI YAI
4.	26 Januari 2022 Jam 10 – 12.30	Sosialisasi internal dengan yang akan menjelaskan cara pengelolaan & materi yang akan di sampaikan oleh pihak Dosen FEB UPI YAI
5.	28 Januari 2022 Jam 10 – 11.30	Persiapan pelaksanaan kegiatan dan persediaan bahan baku dan bahan lainnya
6.	28 Januari 2022	Mengajukan proposal ke fakultas FEB UPI YAI
7.	4 Februari 2022 Jam 9.00 – 16.00	Pelaksanaan abdimas di RW 009 Karadenan Cibinong Bogor
8.	10 Februari 2022	Membuat Laporan hasil Abdimas di RW 009 Karadenan Cibinong Bogor

3.6 Jenis Kepakaran Yang Dibutuhkan Dalam Pelaksanaan Program Abdimas

Jenis kepakaran yang dibutuhkan dalam pelaksanaan Program Abdimas, sebagai berikut :

Tabel. 3.1 : Jenis Kepakaran Dalam Pelaksanaan Abdimas

No.	Jam	Permasalahan Mitra	Nama / Jenis Kepakaran
1	09.00 - 09.10	Pembukaan / Sambutan Ketua PKK RW 009 Karadenan Cibinong Bogor	Ibu Sri
	09.10 – 09.20	Sambutan dari Dekan FEB UPI YAI	Dr. Marhalinda.,SE.,MM
2	09.20 – 10.00	Seksi 1. Mengelola Keuangan Rumah Tangga	Dr.Shafenti.,SE.,MM (Ketua Tim) Kompetensi: Manajemen / Dosen tetap pada FEB UPI Y.A.I
3	10.00 – 11.30	Seksi 2. Penjelasan dan pelatihan cara Pengolahan Jahe Merah Menjadi Gula Semut Komunikasi Efektif Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga	Anwar Sulaeman (Pemilik UKM Gula Semut) Dr. Rahayu Endang.,SE .MM (Anggota Tim) Kompetensi : Manajemen/Dosen Tetap pada FEB UPI Y.A.I
4	11.30-12.00	Tanya Jawab	Dipandu moderator
5	12.00.-13.30	Istirahat	-
6	13.30 – 14.30	Seksi 3. Ide Usaha Baru Pemasaran yang Efektif	Dra.Nurwahyuni,MM (AnggotaTim) Kompetensi : Manajemen / Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I Dr. Yosandi Yulis.,SE.MM Kompetensi : Manajemen / Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I
7	14.30 – 15.30	Sesi 4 : Prinsip Dasar Akuntansi	Dr. Sri Kurniawati.,SE.,MM (Anggota Tim) Kompetensi : Akuntansi / Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I
8	15.30 - 16.00	Penutup oleh moderator	Dra. Nurwahyuni.,MM (Anggota Tim) Kompetensi: Manajemen / dosen tetap FEB UPI Y.A.I

3.7. Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program Abdimas

Tabel. 4.2

Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program Abdimas

No	Nama	Jabatan/kepakaran	Tugas
1.	Dr. Shafenti,SE., MM,	Ketua Tim Kepakaran : Manajemen Keuangan	Merencanakan, Mengkordinasikan kegiatan,Melaksanakan, Program Abdimas pada Mitra dengan anggota tim mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, penyusunan Laporan, penyerahan laporan dan sampai penulisan Artikel pada Jurnal nasional dan bertanggung jawab kepada ketua LPPM UPI Y.A.I.
2.	Dr. Sri Kurniawati, SE.MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Akuntansi, Wakil Rektor 1 UPI YAI	Mengkoordinasikan, mempersiapkan memfasilitasi, melaksanakan, kegiatan Abdimas mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua Tim.
3.	Dr. Rahayu Endang, SE.MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Manajemen/ Kabag Keuangan	Mengkoordinasikan,mempersiapkan memfasilitasi, melaksanakan, kegiatan Abdimas mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, sampai dengan penyusunan dan penyerahan laporan, penulisan artikel ilmiah, dan bertanggung jawab kepada Ketua Tim.
4.	Dr. Yosandi Yulis.,SE.MM	Anggota Tim/Kepakaran : Manajemen	Melaksanakan, mempersiapkan perlengkapan kegiatan, membantu anggota dosen, dalam pelaksanaan, evaluasi kegiatan program Abdimas dan bertanggung jawab kepada anggota Tim Dosen.
5.	Dra. Nurwahyuni, MM	Anggota Tim/Kepakaran : Manajemen	Melaksanakan, mempersiapkan perlengkapan kegiatan, membantu anggota dosen, dalam pelaksanaan, evaluasi kegiatan program Abdimas dan bertanggung jawab kepada anggota Tim Dosen

BAB. IV KESIMPULAN DAN SARAN

K e s i m p u l a n :

1. Bagi ibu rumah tangga , pelatihan dan bimbingan ini adalah sebuah motivasi untuk peningkatan kemampuan dan keterampilan untuk membuat suatu produk yang mempunyai nilai jual.
2. Peningkatan kemampuan ibu rumah tangga, yang tadinya hanya bisa mengurus kegiatan seputar rumah tangganya saja, sekarang mempunyai kemampuan untuk menyelamatkan keuangan rumah tangganya.
3. Kerjasama para ibu rumah tangga di lingkungan setempat menumbuhkan rasa empati terhadap penderitaan sesamanya dan rasa saling pengertian akan kesulitan yang dihadapi.
4. hasil akhirnya adalah kemampuan untuk mengangkat taraf kehidupan dari keterpurukan dan mampu untuk bangkit dari kesulitan apapun dimasa datang.

S a r a n – S a r a n

1. Sebaiknya para ibu rumah tangga tersebut bekerjasama dengan Tim PKK RW setempat untuk meningkatkan kemampuannya dalam banyak hal, pelatihan membuat suatu produk , pelatihan mengurus rumah tangga yang baik dan kegiatan lainnya yang dapat meningkatkan marwah para ibu rumah tangga, juga berperan sebagai pahlawan keluarga.
2. sudah saatnya para ibu rumahtangga meningkatkan kemampuan dan keterampilan dalam banyak hal , juga dapat keluar dari zona nyamannya selama ini, yang hanya mengurus kegiatan rutin rumah tangga, bergunjing dengan tetangga dan membuang waktu untuk hal yang tidak bermanfaat.
3. Menggunakan waktu untuk kegiatan yang berguna dan berhasil guna , yang akhirnya akan menyelamatkan kehidupan rumah tangganya.

BAB. V BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

Biaya Pekerjaan

Ringkasan Biaya yang diajukan dalam pelaksanaan program Abdimas, sebagai berikut :

Tabel. 5.1 : Ringkasan Biaya Program Abdimas yang Diajukan

No	Komponen	Biaya yang Diusulkan (Rp)
1	Pembelian bahan habis pakai untuk pembelian ATK, fotocopy, surat menyurat, penyusunan laporan, cetak, penjilid dan, publikasi,	500.000
2	Pulsa, internet, bahan pembuatan alat bagi mitra.	300.000
3	Perjalanan untuk survei, pelatihan/ /bimbingan Teknik(Bimtek) / pendampingan/evaluasi, konsumsi, dan transport.	500.000
4	Konsumsi dan akomodasi	700.000
Jumlah		2.000.000

Jadual Kegiatan

Tabel.5.2 Jadwal Kegiatan Program Abdimas

KEGIATAN	Mg 1-2	Mg 2	Mg 2-3	Mg 3-4	Mg 4	Mg 4	Mg 4	Mg 4
I. Persiapan								
1. Persiapan Tim	■							
2. Rapat Koordinasi Tim dan dengan Mitra	■							
3. Penyiapan Modul	■							
4. Menyiapkan Lapangan	■							
II. PELAKSANA								
1. Peningkatan Kualitas Siswa		■						
2. Pelatihan/ Bimbingan Teknis / Pendampingan:		■	■	■	■			
a. Peningkatan kompetensi Siswa		■	■	■	■			
b. Peningkatan Kapasitas Manajemen dan Organisasi sekolah		■	■	■	■			
c. Peningkatan motivasi belajar siswa		■	■	■	■			
d. Penndidikan Karakter siswa		■	■	■	■			
3. Desain / rancangan Media Online (Media promosi / Website)					■	■		
4. Fasilitasi & Media Kemitraan Sekolah					■	■	■	
III. MONEV DAN PELAPORAN								
1. Penyusunan Catatan Harian (<i>Logbook</i>)	■	■	■	■	■	■	■	■
2. Penyusunan Laporan Kemajuan/ <i>Upload</i>					■	■		
3. Penyusunan/Penyerahan Laporan Akhir/ <i>Upload</i> & Penulisan <i>Publikasi</i> Jurnal/ Media Massa							■	
4. Presentasi Program PKM								■

BAB. VI DAFTAR PUSTAKA

DRPM. Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Edisi XII. 2018.

Stephen P. Robbins, Timothy A Judge. 2015. Organizational Behavior, 16th ed, Pearson Education

<https://pelatihanpengembangansdm.co.id/4-tipe-problem-solving-sebagai-keahlian-kunci-dalam-menghadapi-revolusi-industri-4-0/> di unggah tanggal 21 Juli 2021

<https://codemi.co.id/penerapan-strategi-pengembangan-sdm-untuk-menghadapi-eradigital/> di unggah tanggal 21 Juli 2021

<https://www.pwc.com/id/en/media-centre/press-release/2015/indonesia/era->

BAB. VII FOTO KEGIATAN







BAB VIII MATERI PRESENTASI

1. Shafenti

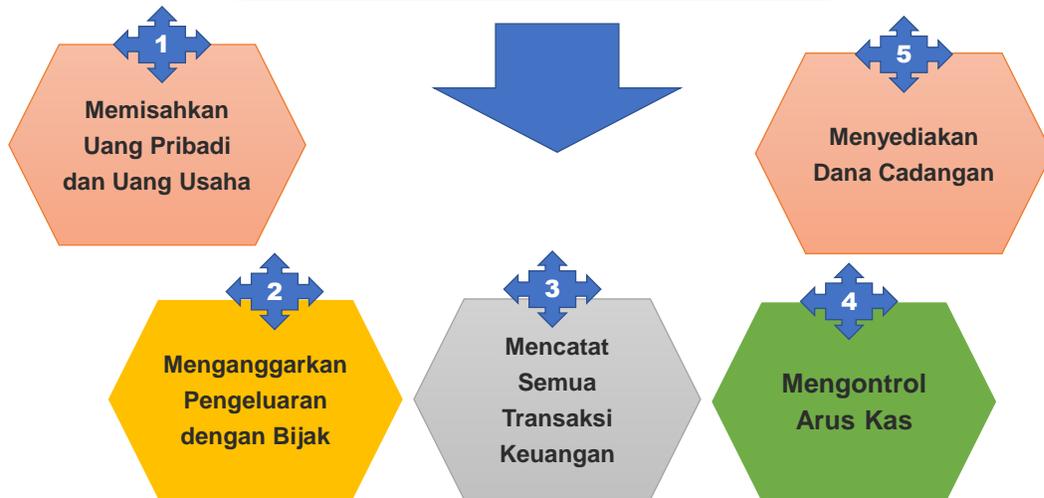
MENGELOLA KEUANGAN MERAIH KEUNTUNGAN



Bagaimana Strategi Mengelola Keuangan UMKM

- **Keuangan merupakan jantung bagi setiap usaha. Karena setiap pergerakan dalam bisnis selalu ditinjau dari segi finansial.**
- **Manajemen Keuangan sangat menentukan langkah ke depan yang harus diambil oleh anda selaku pengusaha.**
- **Oleh karena itu penting untuk mengelola keuangan dengan baik dan benar sehingga anda dapat mengendalikan keuangan usaha anda.**
- **Berikut ini Strategi Mengelola Keuangan UMKM :**

Strategi Mengelola Keuangan UMKM Dengan Tepat



“Pemisahan uang pribadi dan uang usaha dapat mencegah anda untuk menggunakan uang usaha untuk kebutuhan pribadi”

- **Kebanyakan dari pengusaha sering berpikir karena usaha mereka masih kecil, maka tidak masalah untuk mencampur uang usaha mereka dengan uang pribadi. Inilah kesalahan yang sering terjadi pada awal mula menjalankan bisnis.**
- **Kalau anda menyimpan uang di bank maka pisahkan rekening usaha dengan rekening pribadi.**
- **Tegaslah dalam menjalankan komitmen dalam pemisahan ini.**

Menganggarkan Pengeluaran dengan Bijak

“Perencanaan anggaran yang kurang baik bisa membuat pengeluaran jadi lebih besar dan tidak terkontrol”

- **Perencanaan keuangan sangat krusial bagi kelangsungan bisnis. Tanpa perencanaan yang jelas, anda mungkin tidak tahu berapa uang yang harus dikeluarkan. Bahkan ketika anda memiliki modal yang lebih dari cukup pun, anda harus tetap membuat rencana anggaran agar pengeluaran dapat teralokasi dengan baik. Perencanaan anggaran yang kurang baik dan terperinci, bisa membuat pengeluaran jadi lebih besar dan tidak terkontrol.**
- **Hindarilah pengeluaran yang tidak penting bagi kemajuan usaha anda. Buatlah daftar prioritas kebutuhan dan anggarkan lebih dulu hal yang menentukan perkembangan bisnis anda.**

PRINSIP DASAR AKUNTANSI

DEFINISI AKUNTANSI

Pada perkembangannya, akuntansi didefinisikan dengan mengacu kepada konsep informasi. Akuntansi adalah proses pengidentifikasian, pencatatan, dan pengkomunikasian informasi ekonomi suatu organisasi perusahaan ataupun bukan perusahaan) kepada para pemakai informasi yang berkepentingan.

Akuntansi adalah aktivitas jasa. Fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif yang bersifat keuangan yang di rancang untuk menghimpun, mengukur, dan mengkomunikasikan informasi keuangan kepada beragam pengambil keputusan, seperti kreditor, investor dan manajer. Akuntansi melibatkan system konsep dan prosedur yang mengorganisasikan dan meringkas kegiatan-kegiatan ekonomi perusahaan.

1. ASUMSI-ASUMSI DASAR

Dalam akuntansi dikenal asumsi-asumsi dasar yang memberikan landasan bagi proses akuntansi. Asumsi-asumsi tersebut menunjukkan kejadian-kejadian apa yang akan di perhitungkan dan dengan cara seperti apa.

a. Dasar akrual

Untuk mencapai tujuannya akuntansi dilaksanakan atas dasar akrual. Dengan dasar ini pengaruh transaksi atau peristiwa lain diakui pada saat kejadian (bukan pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar), dan dicatat dalam catatan akuntansi dan dilaporkan dalam dalam periode yang bersangkutan.

b. Satuan moneter

Tidak semua aktivitas ekonomi harus dicatat. Akuntansi hanya mencatat kegiatan-kegiatan usaha yang dapat diukur dalam istilah-istilah moneter. Asumsi satuan moneter mensyaratkan bahwa hanya data transaksi yang dapat dinyatakan dalam uang saja yang boleh dimasukkan dalam catatan-catatan akuntansi. Karena uang merupakan media pertukaran yang sering dipakai, asumsi ini memungkinkan akuntansi mengukur kejadian ekonomi.

c. Entitas ekonomi

Menurut asumsi ini laporan-laporan yang dihasilkan proses akuntansi disusun untuk suatu entitas ekonomi. Akuntansi membuahkkan informasi tentang transaksi-transaksi yang dilakukan oleh entitas ekonomi tersebut dan kejadian-kejadian yang terjadi pada mereka. Asumsi entitas ekonomi menyatakan bahwa kejadian-kejadian ekonomi dapat diidentifikasi dengan suatu satuan pertanggungjawaban tertentu. Asumsi ini mensyaratkan bahwa aktivitas entitas terpisah dan berbeda dari aktivitas pemiliknya, dan semua entitas ekonomi lainnya. Asumsi ini harus selalu diikuti agar informasi akuntansi bisa berguna untuk keputusan-keputusan kredit dan investasi yang rasional.

d. Periode waktu atau priodisitas

Asumsi priodisitas atau asumsi periode waktu bermakna bahwa kegiatan ekonomi dari suatu entitas ekonomi dibagi ke dalam berbagai periode waktu untuk tujuan pelaporan keuangan. Laporan keuangan perlu disajikan dalam jangka waktu yang teratur karena pembaca laporan membutuhkannya untuk menganalisis kinerja perusahaan.

e. Kelangsungan usaha (*going concern*)

Konsep ini menyiratkan bahwa perusahaan akan beroperasi secara terus-menerus. Karenanya, perusahaan diasumsikan tidak bermaksud melikuidasi atau mengurangi secara material skala usahanya.

2. POSISI KEUANGAN DAN PERSAMAAN AKUNTANSI

Posisi keuangan mengacu kepada sumber daya ekonomi yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dan klaim atas sumber daya tersebut pada suatu waktu. Istilah lain untuk klaim ini adalah ekuitas. Oleh karena itu, sebuah perusahaan dapat dilihat sebagai suatu susunan dari sumber-sumber daya ekonomi daya ekuitas.

Akuntansi berlangsung dalam kerangka acuan yang disebut persamaan akuntansi.

Persamaan Akuntansi

$$Aset = Liabilities + Owner's Equity$$

$$Debit = Kredit$$

Aset (*Asset*)

Asset bertambah jika ada transaksi penerimaan kas dari aktivitas operasi perusahaan, pembelian asset dan lain-lain dan berkurang jika ada transaksi pengeluaran kas, penjualan asset dan lain-lain. Contoh perkiraan yang tergabung dalam asset adalah : kas, piutang usaha piutang wesel, perlengkapan, biaya di bayar di muka, tanah, gedung, peralatan dan mesin.

Utang (*Liabilities*)

Utang bertambah apabila terdapat transaksi pinjaman uang dari pihak ketiga, pembelian barang secara kredit. Utang bsa berkurang apabila terjadi transaksi pelunasan Utang yang di lakukan oleh perusahaan. Contoh perkiraan utang ini antara lain: utang usaha, utang wesel, utang gaji, utang bunga, utang sewa, utang pajak, utang obligasi dan utang sewa guna usaha.

Modal (*Equity*)

Modal bertambah apabila terdapat penambahan uang dari pemilik dan pendapatan. Sedangkan modal akan berkurang apabila pemilik melakukan pengambilan uang untuk keperluan pribadi (*prive*), dan adanya biaya. Jadi modal dipengaruhi oleh unsur-unsur, antara lain:

1. Pendapatan-pendapatan
2. Beban-beban
3. Investasi
4. Pengambilan untuk keperluan pribadi (*drawing/prive/withdrawal*)

Persamaan akuntansi menyatakan bahwa sumber-sumber daya ekonomi dari entitas tertentu adalah sama dengan klaim-klaim terhadap sumber-sumber daya tersebut. Menurut akuntansi, sumber-sumber daya ekonomi disebut asset dan klaim kreditor

disebut kewajiban. Karakteristik fundamental dari setiap neraca adalah bahwa jumlah asetnya senantiasa sama dengan jumlah kewajiban ditambah ekuitas pemiliknya.

Persamaan akuntansi memberikan landasan bagi pemahaman system akuntansi perusahaan. Persamaan akuntansi mencatat transaksi –transaksi bisnis dalam cara yang logis dan teratur yang memperlihatkan pengaruhnya terhadap asset, liabilitas, dan ekuitas pemilik. Posisi asset disebelah kiri dan liabilitas serta ekuitas pemilik disebelah kanan.

Modal Saham – Biasa

Perusahaan memperoleh dana dengan menjual sahamnya kepada investor. Modal saham – biasa adalah jangka waktu yang di gunakan untuk menggambarkan jumlah yang di bayar oleh pemegang saham untuk saham biasa yang mereka beli.

Saldo Laba

Saldo laba ditahan ditentukan oleh tiga item antara lain: pendapatan, beban dan dividen.

Pendapatan.

Pendapatan adalah kenaikan kotor dalam ekuitas yang dihasilkan dari aktivitas yang dimasukkan untuk tujuan mendapatkan penghasilan. Umumnya pendapatan dihasilkan dari penjualan alat, pelayanan jasa, peminjaman property dan uang sewa.

Beban.

Beban adalah biaya dari asset yang dipakai atau jasa yang digunakan dalam proses menghasilkan pendapatan. Beban mengurangi ekuitas yang dihasilkan dari bisnis usaha.

Dividen.

Laba bersih yang menggambarkan kenaikan asset bersih yang mana dapat didistribusikan ke para pemegang saham.

ILUSTRASI PERSAMAAN AKUNTANSI

ASET	=	LIABILITAS + EKUITAS
------	---	----------------------

Persamaan dasar akuntansi diatas menjelaskan bahwa asset merupakan sumber daya yang dimiliki atau diinvestasikan entitas, sedangkan liabilitas dan ekuitas merupakan sumber pendanaan atas asset tersebut. Mirip dengan dua sisi dari satu mata uang, dimana nilai asset yang dimiliki dan diinvestasikan tentu harus sama dengan nilai total sumber pendanaannya.

Misalkan, Anda ingin berusaha sebagai konsultan manajemen untuk itu Anda memerlukan modal kerja sebesar Rp. 100.000.000 untuk membelanjai modal kerja tersebut, Anda menyetor tunai uang tabungan sendiri Rp. 80.000.000, sisanya Rp.2.000.000 dari pinjaman bank, maka penyeteroran modal awal tersebut dapat digambarkan dalam persamaan akuntansi sebagai berikut :

Aset	=	Liabilitas	+	Ekuitas
Kas/ Bank	=	Utang bank	+	Modal sendiri
Rp.100.000.000	=	Rp. 20.000.000	+	Rp. 80.000.000

Bila bulan pertama anda menghasilkan honorarium konsultasi sejumlah Rp. 80.000.000, dan mengeluarkan biaya operasi sejumlah Rp. 30.000.000, maka Anda telah menghasilkan laba usaha selama bulan pertama sebesar Rp.50.000.000. Apabila laba tersebut tidak dikonsumsi dan disimpan dalam kantor konsultan Anda maka akan menambah modal usaha sebesar Rp. 50.000.000.

Persamaan dasar tersebut semula hanya memuat tiga unsure neraca : Aset, liabilitas, dan ekuitas dapat diperluas dengan memasukkan dua unsure laporan laba rugi yakni pendapatan (revenue atau income) dan beban (expense). Dengan demikian persamaan dasar akuntansi dapat dimodifikasi menjadi sebagai berikut :

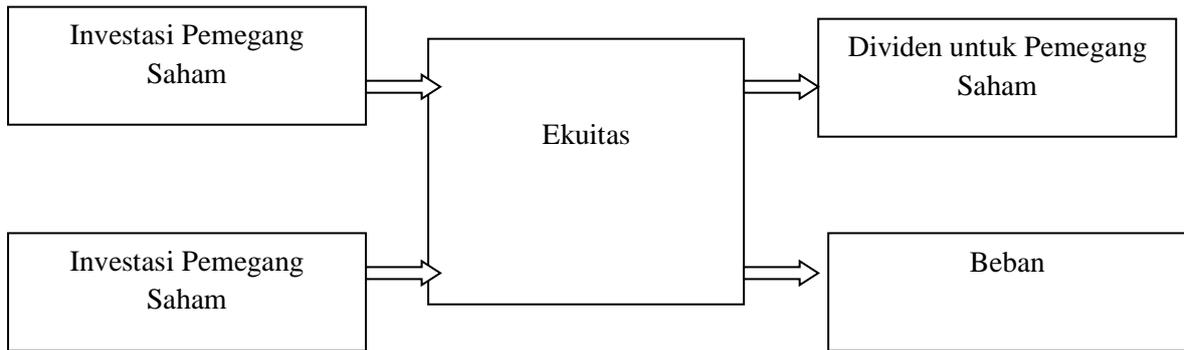
Aset	=	Liabilitas + Ekuitas + (Pendapatan – beban)
------	---	--

Bila dilengkapi persamaan akuntansi dalam kasus diatas akan terlihat sebagai berikut :

ASET	=	Liabilitas	+	Ekuitas	+	Pendapatan – Beban
Kas/ Bank	=	Utang bank	+	Modal Sendiri	+	Honorarium – Beban
Rp. 100.000.000	=	Rp. 20.000.000	+	Rp. 80.000.000		
Rp. 80.000.000	=					Rp. 80.000.000
(Rp.30.000.000)	=					(Rp. 30.000)
Rp. 150.000.000	=	Rp. 20.000.000	+	Rp. 80.000.000	+	Rp.80.000.000 – Rp.30.000

MENGURANGI

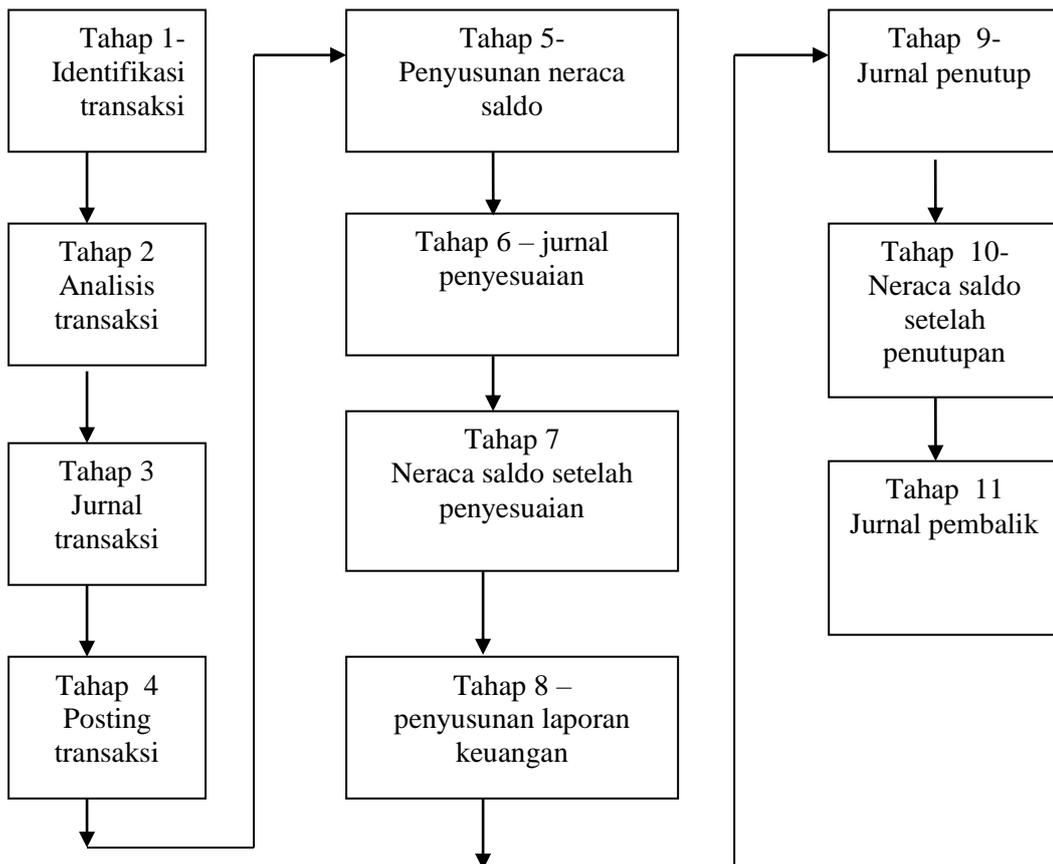
MENAMBAH



4. SIKLUS AKUNTANSI

Tujuan pokok akuntansi dan pelaporan keuangan adalah menyediakan informasi yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan. Informasi merupakan hasil dari proses atau kegiatan pengumpulan dan pengolahan data akuntansi secara sistematis selama periode akuntansi berlangsung, yang biasanya meliputi jangka waktu satu tahun. Aktivitas tersebut seringkali dikenal sebagai proses atau siklus akuntansi.

Secara lengkap proses siklus akuntansi dapat dilihat pada gambar berikut ini.



Tahap yang harus dilakukan dalam siklus akuntansi tersebut adalah sebagai berikut :

a. Identifikasi transaksi

Secara umum transaksi adalah suatu kejadian atau peristiwa yang :

- Mengakibatkan terjadinya perubahan pada posisi keuangan suatu perusahaan dan
- Dapat diukur atau dinyatakan kedalam unit moneter secara obyektif.

Suatu transaksi dapat pula berupa suatu pertukaran nilai (yakni suatu pembelian, penjualan pembayaran, penagihan atau pinjaman) antara dua pihak atau lebih pihak.

Dilihat dari kejadiannya transaksi dapat dibedakan kedalam dua kategori yaitu:

- Transaksi yang bersifat ekstern atau eksplisit, yaitu transaksi yang terjadi antara perusahaan sebagai suatu entitas dengan pihak lain yang juga sebagai suatu entitas dan
- Transaksi yang bersifat intern atau implicit, yaitu transaksi yang terjadi di dalam suatu perusahaan sebagai suatu entitas.

b. Analisis transaksi

Setelah mengidentifikasi transaksi, proses selanjutnya adalah penentuan akibat transaksi terhadap posisi keuangan perusahaan dengan mengacu pada persamaan neraca yang dapat di ilustrasikan sebagai berikut :

ASET		=	Liabilitas		+	Ekuitas	
DEBIT	Kredit		DEBIT	KREDIT		DEBIT	KREDIT
(tambah)	(kurang)		(Kurang)	(tambah)		(Kurang)	(tambah)

Salah satu alat akuntansi yang harus digunakan untuk mencatat dampak transaksi pada posisi keuangan adalah akun pembukuan (buku besar). Analisis dampak transaksi terhadap posisi keuangan perusahaan atau variable-variabel persamaan neraca tersebut dilakukan dalam suatu pencatatan secara berpasangan (*double entry*). Dengan sistem pencatatan secara berpasangan, dampak setiap transaksi terhadap posisi keuangan di debit dan di kredit dalam jumlah yang sama pada akun-akun pembukuan yang diselenggarakan. Dalam sistem pencatatan secara berpasangan, setiap transaksi mempengaruhi paling tidak dua akun.

Untuk dapat menganalisis transaksi yang diperlukan pemahaman terhadap setiap kelompok akun dan mekanisme pendebitan dan pengkreditannya ke dalam masing-masing kelompok, seperti di ikhtisarkan berikut ini :

No	Kelompok Akun	Menambah Saldo	Mengurangi Saldo	Saldo Normal
1.	Aset (<i>asset</i>)	Debit	Kredit	Debit
2.	Kewajiban (<i>liabilities</i>)	Kredit	Debit	Kredit
3.	Ekuitas	Kredit	Debit	Kredit
4.	Pendapatan (<i>revenue</i>)	Kredit	Debit	Kredit
5.	Beban (<i>expense</i>)	Debit	Kredit	Debit

c. Bukti Pembukuan/ akuntansi

Laporan keuangan harus memenuhi persyaratan “ Accountable dan Auditable” atau dapat diandalkan. Untuk itu transaksi yang terjadi harus didukung oleh bukti – bukti yang memenuhi persyaratan ke absahan sesuai peraturan internal entitas maupun peraturan perundangan yang berlaku.

Contoh bukti pendukung suatu transaksi atau kejadian yang menjadi bukti dasar pembukuan.

Transaksi/ Kejadian	Bukti Internal	Bukti External
Penerimaan kas/ Bank	Kuitansi	Bukti pembayaran Bukti setoran Kredit memo bank
Pengeluaran kas/bank	Bukti pembayaran	Kuitansi Debit memo bank
Pembelian	Surat order pembelian bukti penerimaan barang bukti penerimaan jasa	Faktur Bukti pengiriman barang
Penjualan	Surat perintah pengiriman barang (delivery order) Faktur	Surat orderan pembelian Bukti penerimaan barang Bukti penerimaan jasa
Penyusutan asset tetap	Bukti pembukuan internal	
Penyisihan piutang	Bukti pembukuan internal	
Penggunaan bahan baku	Bukti permintaan barang	
Rupa – rupa kejadian lain	Rupa – rupa bukti internal yang khusus dirancang	

d. Pencatatan transaksi ke dalam jurnal

Setelah transaksi yang terdapat didalam dokumen sumber dikumpulkan dan dianalisis, kemudian dicatat secara kronologis di dalam buku jurnal. Dengan demikian, jurnal adalah suatu catatan kronologis tentang transaksi-transaksi yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Proses pencatatan transaksi ke dalam jurnal disebut penjurnalan.

Penggunaan jurnal mempunyai beberapa keuntungan, yaitu :

- Jurnal memberikan suatu catatan sejarah transaksi perusahaan sesuai dengan urutan kejadiannya.
- Jurnal memberikan suatu catatan transaksi keseluruhan, termasuk dampaknya terhadap akun tertentu, dan
- Jurnal dapat membantu meyakinkan kesamaan nilai debit dan kredit.

Ilustrasi Ayat – ayat jurnal

Transaksi 1. Penyetoran modal secara tunai Rp. 80.000.000

Tanggal	Ayat Jurnal	Ref	Debet	Kredit
01-9-14	<i>Cash</i>	1101	80.000.000	
	<i>Capital</i>	3101		80.000.000

Transaksi 2. Penerimaan uang pinjaman dari bank sejumlah Rp.20.000.000

Tanggal	Ayat Jurnal	Ref	Debet	Kredit
02-9-14	<i>Cash</i>	1101	20.000.000	
	<i>Note payable</i>	2201		20.000.000

Transaksi 3. Penerimaan Honorarium konsultan sejumlah Rp.80.000.000

Tanggal	Ayat Jurnal	Ref	Debet	Kredit
05-9-14	<i>Cash</i>	1101	80.000.000	
	<i>Fees Earned</i>	4101		80.000.000

Transaksi 4. Pembayaran gaji staf sejumlah Rp. 30.000.000

Tanggal	Ayat Jurnal	Ref	Debet	Kredit
29-9-14	<i>Wages Expense</i>	5102	30.000.000	
	<i>Cash</i>	1101		30.000.000

e. Posting transaksi

Tahap berikutnya dalam siklus akuntansi adalah mencatat informasi tentang transaksi telah dijurnal ke dalam akun pembukuan yang terkait dalam transaksi. Akun pembukuan dalam proses ini terletak dalam buku besar dan buku pembantu. Proses pencatatan transaksi dari jurnal ke dalam buku besar dan buku pembantu terkait disebut posting.

1) Buku Besar

Buku besar adalah kumpulan akun-akun pembukuan, yang masing-masing digunakan untuk mencatat tentang asset tertentu, ekuitas, digunakan untuk mencatat informasi tentang asset tertentu, ekuitas, pendapatan atau beban tertentu. Sesuai dengan skala kegiatan dan tingkat kerincian informasi yang akan disajikan di dalam pelaporan keuangannya. Masing –masing perusahaan menentukan sifat dan jenis, dan banyaknya akun buku besarnya. Pada umumnya perusahaan menentukan sifat dan jenis, dan banyaknya akun buku besarnya. Pada umumnya perusahaan mempunyai daftar susunan akun buku besar yang disebut *chart of accounts*. Masing-masing akun biasanya diberi nomor kode untuk memudahkan didalam mengidentifikasi dan membuat *cross – references* dengan pencatatan transaksi di dalam jurnal.

2) Buku pembantu

Selain buku besar, pada umumnya perusahaan juga menyelenggarakan satu atau lebih buku pembantu. Tujuan buku pembantu adalah untuk mengumpulkan atau menyimpan rincian informasi yang dicatat atau terdapat di dalam suatu akun buku besar. Alasan lain penyelenggaraan buku pembantu adalah untuk mengurangi jumlah atau banyaknya akun pembukuan yang harus diselenggarakan di dalam buku besar. Dengan jumlah akun yang tidak terlalu banyak di buku besar akan memudahkan untuk mencegah dan mendeteksi kesalahan yang terjadi. Contoh : posting untuk transaksi 1& 4 ke akun Buku Besar kas

Cash					(1101)
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit	Saldo
01-9-14		AJU	80.000.000	-	80.000.000
02-9-14		AJU	20.000.000	-	100.000.000
05-9-14		AJU	80.000.000	-	180.000.000
25-9-14		AJU	-	30.000.000	150.000.000

Note Payable					(2101)
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit	Saldo
02-9-14		AJU		20.000.000	20.000.000

Capital					(3101)
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit	Saldo
01-9-14		AJU			

Fees Earned					(4101)
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit	Saldo
05-9-14		AJU		80.000.000	80.000.000

Wages Expense					(5102)
Tanggal	Keterangan	Ref	Debet	Kredit	Saldo
25-9-14		AJU			

Ilustrasi. Ayat Jurnal & posting kantor konsultan manajemen

Contoh :

Misalkan kantor konsultan manajemen yang didirikan pada tanggal 1 September 2014.

1. Pada tanggal 1 September 2014 pemilik melakukan penyetoran modal awal sebesar Rp. 80.000.000

Tgl	AJU	Ref	Debit (Ref)	Kredit (Ref)
01-09-14	<i>Cash</i>	1101	80.000.000	
	<i>Capital</i>	3101		80.000.000

2. Pada tanggal 5 September 2014 menerima realisasi pinjaman Bank BNI sebesar Rp. 20.000.000.

Tgl	AJU	Ref	Debit (Ref)	Kredit (Ref)
05-09-14	Cash	1101	30.000	
	Utang Bank	2201		30.000

3. Pada tanggal 6 Desember 2012 Kantor Konsultan membeli computer deskop, printer, furniture dan peralatan kantor lainnya secara tunai dengan nilai Rp.25.000.000.

Tgl	AJU	Ref	Debit (Ref)	Kredit (Ref)
06-12-12	<i>Office Equipment</i>	1201	25.000.000	
	<i>Cash</i>	1101		25.000.000

f. Penyusunan neraca saldo

Neraca saldo adalah daftar saldo akun buku besar pada tanggal atau saat tertentu. Neraca saldo disusun pada setiap akhir periode akuntansi, sebelum dilakukan penyesuaian saldo akun. Oleh karena itu seringkali juga disebut sebagai neraca saldo sebelum penyesuaian (*unadjustment trial balance*).

Neraca saldo disusun dengan dua tujuan pokok, yaitu :

- Untuk mengetahui atau membuktikan apakah jumlah saldo debit akun-akun buku besar sama dengan jumlah saldo kreditnya, dan
- Menyediakan informasi yang dapat membantu akuntan dalam membuat penyesuaian saldo akun-akun buku besar untuk tujuan penyajiannya di dalam laporan keuangan.

g. Penyusunan jurnal penyesuaian

Jurnal penyesuaian adalah hakikat dari pelaksanaan dasar akrual. Dengan dasar akrual pengaruh transaksi atau peristiwa lain diakui pada saat kejadian (bukan pada saat kas atau setara kas diterima atau dibayar). Secara garis besar, penyesuaian pada akhir periode akuntansi timbul atau berasal dari 4 jenis transaksi, yaitu :

- 1) Beban dibayar dimuka, beban yang sudah dibayar dicatat sebagai asset sebelum manfaat ekonomis didapatkan.
- 2) Pendapatan yang diterima dimuka, dicatat sebagai kewajiban sebelum barang/jasa diserahkan.

- 3) Beban akrual, beban yang sudah terjadi tetapi belum dibayar dan belum dicatat dan
- 4) Pendapatan akrual, barang/jasa sudah diserahkan tetapi pendapatan belum diterima dan belum dicatat.

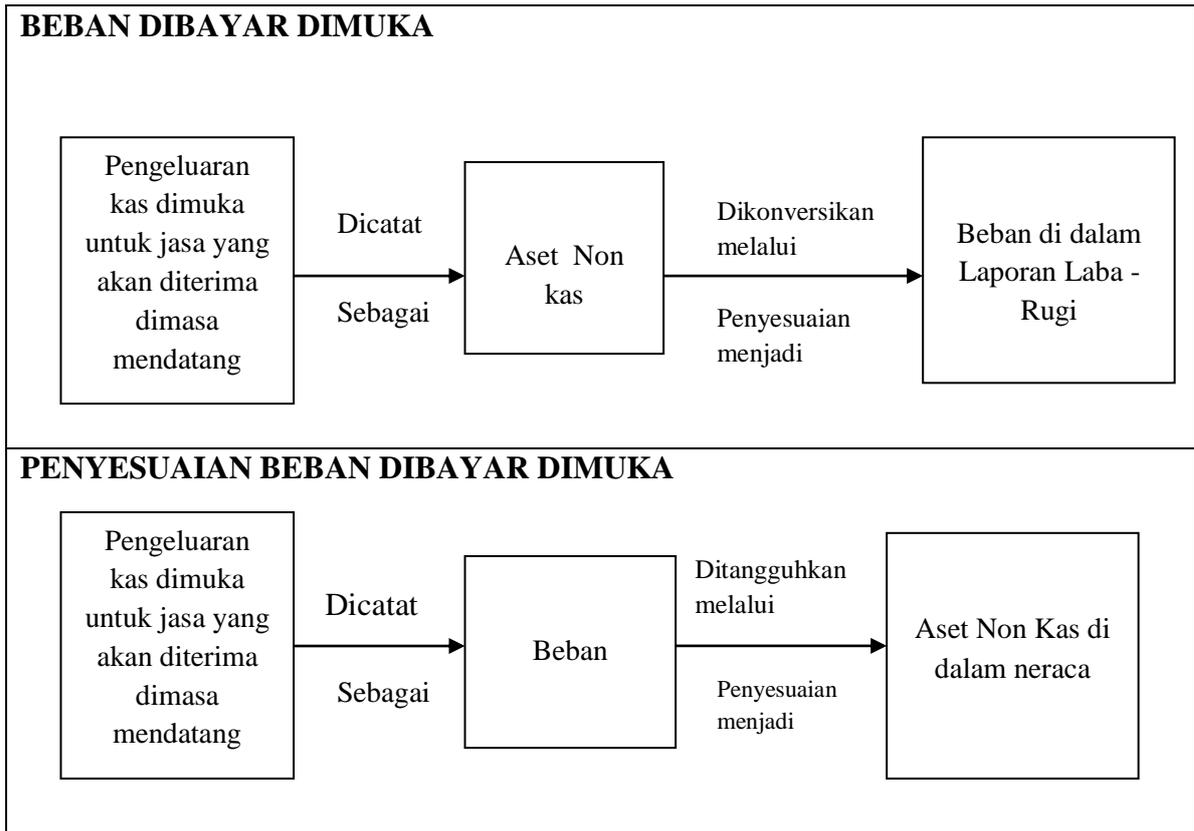
Setiap penyesuaian sekurang-kurangnya mempengaruhi satu akun laba rugi pendapatan atau beban, dan satu akun neraca asset atau kewajiban.

No	JENIS PENYESUAIAN	AKUN DI DEBIT		AKUN DI KREDIT	
1.	Biaya dimuka (<i>Prepaid Expense</i>)	Beban (<i>Expense</i>)	L/R	Persekot biaya (<i>Prepaid Expense</i>)	N
2.	Pendapatan yang diterima dimuka (<i>Unearned Revenue</i>)	Pendapatan yang diterima dimuka (<i>Unearned Revenue</i>)	N	Pendapatan (<i>Revenue</i>)	L/R
3.	Akrual atau akumulasi beban yang belum dicatat	Beban (<i>Expense</i>)	L/R	Utang Biaya (<i>Accrued Expense</i>)	N
4.	Akumulasi pendapatan yang belum dicatat	Piutang (<i>Account Receivable</i>)	N	Pendapatan (<i>Revenue</i>)	L/R

Penyesuaian untuk jenis 1 tergantung pada perlakuan akuntansi pada saat terjadinya transaksi pengeluaran kas. Secara teoritis masing-masing terdapat dua alternative perlakuan akuntansi yang dapat digunakan.

Proses penyesuaian jenis 1 dapat digambarkan dalam bentuk diagram pada gambar 2 berikut :

Diagram penyesuaian jenis 1



Untuk transaksi pengeluaran kas dimuka, bisa diperlakukan sebagai :

- Asset non kas (*asset approach*) atau
- Sebagai beban (*expense approach*) sehingga penyesuaian yang diperlukan adalah untuk mengakui atau mencatat adanya asset non kas yang akan disajikan di dalam neraca.

Contoh penyesuaian untuk mencatat pengeluaran kas dimuka dengan pendekatan asset. Misalnya pembayaran premi asuransi kebakaran untuk masa dua tahun.

Ayat jurnal untuk mencatat transaksi pembayaran premi ini adalah :

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
	Premi Asuransi (<i>Prepaid Insurance</i>)	Xxx	
	Kas (<i>Cash</i>)		xxx

Pada akhir tahun pertama, jurnal penyesuaian yang diperlukan untuk mencatat asuransi yang sudah terpakai selama periode tersebut adalah :

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
	Beban premi asuransi (<i>Insurance Expense</i>)	xxx	
	Premi Asuransi dibayar dimuka (<i>Prepaid Insurance</i>)		xxx

Untuk transaksi penerimaan kas dimuka, dapat dipelakukan sebagai :

- Kewajiban dan
- Pendapatan, sehingga penyesuaian yang diperlukan adalah untuk mengakui adanya kewajiban yang harus disajikan dalam neraca pada akhir periode akuntansi.

Proses penyesuaian jenis 2 dapat digambarkan dalam bentuk diagram pada gambar berikut ini :



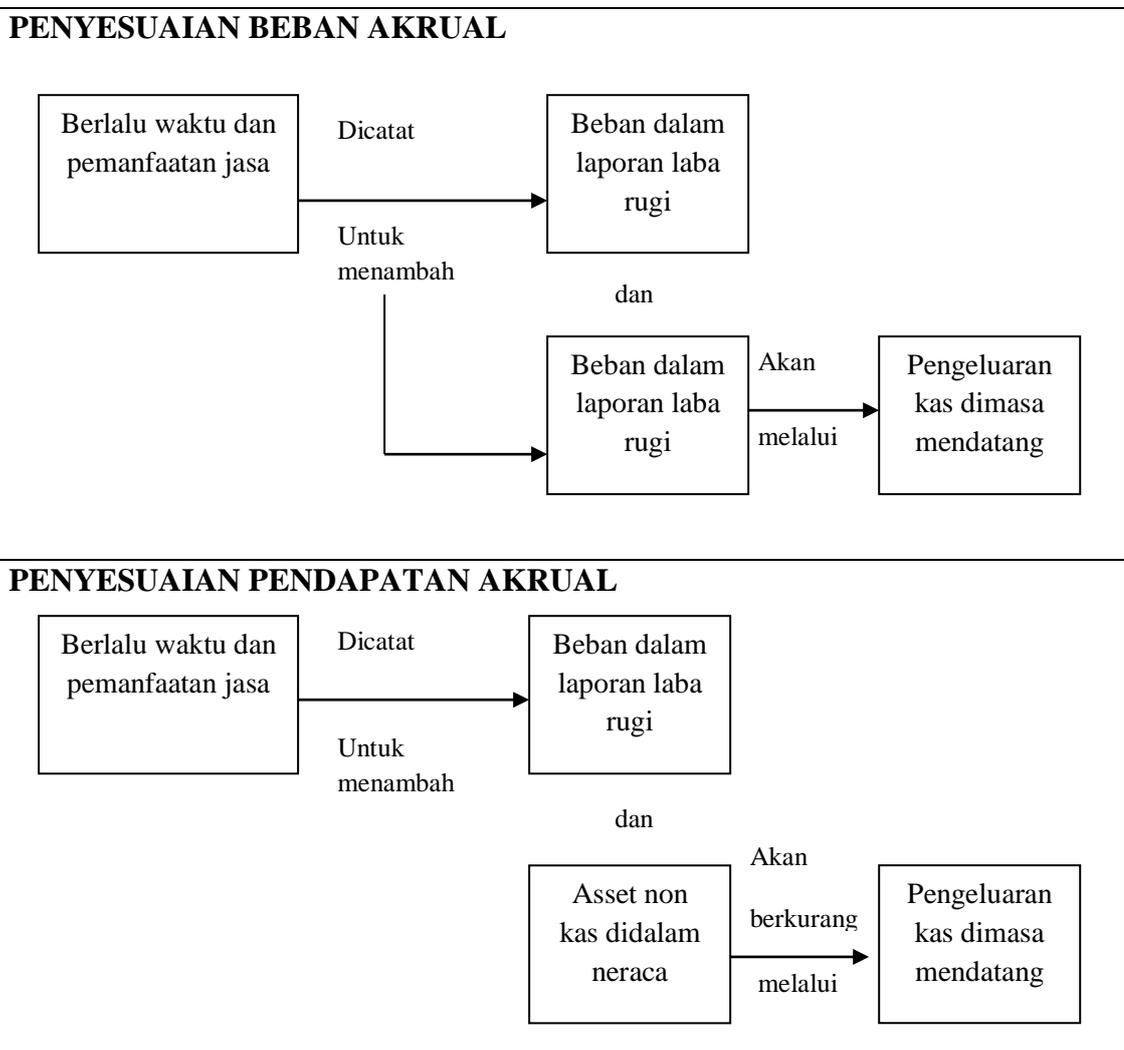
Contoh penyesuaian berkaitan dengan penerimaan kas untuk jasa yang akan diserahkan dimasa mendatang (pendapatan diterima dimuka), misalnya perusahaan menyewakan gedung dengan pembayaran tahunan, maka akan dicatat sebagai kewajiban, dan dikonversikan melalui penyesuaian menjadi pendapatan di dalam laba rugi.

Jurnal nya pada akhir tahun :

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit
	Sewa diterima dimuka (<i>Unearned Rent</i>)	XXX	
	Pendapatan sewa (<i>Rent Revenue</i>)		XXX

Dengan memperlakukan transaksi penerimaan kas dimuka sebagai pendapatan maka penyesuaian yang diperlukan adalah mengakui adanya komponen kewajiban diantara penerimaan kas dimuka yang pada awalnya dicatat sebagai pendapatan.

Penyesuaian jenis 3 untuk mencatat akurat dari adanya beban yang belum diakui, dan penyesuaian jenis 4 untuk mencatat akrual dari adanya pendapatan yang belum diakui, sebagaimana terlihat gambar berikut ini.



Contoh : penyesuaian untuk beban yang masih harus dibayar, misalnya beban rutin, listrik, air atau telepon.

Ilustrasi jurnal adalah :

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit
	Beban air (<i>Utilities</i>)	xxx	
	Beban Listrik (<i>Utilities</i>)	xxx	
	Beban Telepon	xxx	
	Beban yang masih harus dibayar (<i>Accrued Expense</i>)		xxx

Contoh : penyesuaian untuk pendapatan yang masih harus diterima, misalnya pendapatan bunga yang berasal dari deposito.

Pada akhir tahun, ilustrasi jurnal adalah sebagai berikut :

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit
	Bunga deposito yang masih harus diterima (<i>Interest Receivable</i>)	xxx	
	Pendapatan bunga deposito berjangka (<i>Interest Revenue</i>)		xxx

Pengakuan pendapatan ini akan menambah asset non kas didalam neraca, yang akan berkurang melalui penerimaan kas dimasa mendatang.

Dalam menyusun jurnal penyesuaian, hal berikut sangat penting untuk diperhatikan yaitu :

- 1) Prinsip realisasi pendapatan atau *revenue realization principle*.

Atas dasar akrual beberapa penyesuaian mutlak diperlukan atau harus dilakukan untuk memastikan bahwa setiap pendapatan akan diakui dalam periode direalisasikannya pendapatan terkait, terlepas dari periode terjadinya penerimaan kas dan

- 2) Prinsip mempertemukan secara layak antara beban dan pendapatan atau *matching cost against revenue principle*.

Atas dasar akrual beberapa penyesuaian mutlak diperlukan atau harus dilakukan untuk memastikan bahwa setiap beban akan diakui dalam periode terjadinya beban terkait, terlepas dari periode terjadinya pengeluaran kas.

h. Penyusunan neraca saldo setelah penyesuaian. (*Post Closing Entries*)

Neraca saldo setelah penyesuaian berperan sebagai berikut :

- Membuktikan bahwa setelah penyesuaian, jumlah saldo debit akun-akun buku besar tetap sama dengan jumlah saldo kreditnya. Dengan demikian memberikan keyakinan akan kebenaran proses penyesuaian.
- Memungkinkan untuk menentukan jumlah laba atau rugi sebelum pajak, sehingga penyesuaian untuk mencatat beban pajak penghasilan dapat dilakukan dan,
- Membuat saldo akun-akun buku besar siap untuk disajikan didalam laporan keuangan pokok.

i. Penyusunan jurnal penutup (*Closing Entries*)

Langkah berikutnya setelah laporan keuangan selesai disusun, akuntan harus menyiapkan atau membuat jurnal penutup dibuat hanya pada setiap akhir periode akuntansi, dan juga dibukukan ke dalam akun-akun buku besar.

Akun yang ditutup hanya akun laba rugi. Menutup suatu akun dilakukan dengan cara mengurangi atau membuat saldo akun terkait menjadi nihil. Akun ini ditutup pada akhir periode akuntansi, karena akun ini digunakan untuk mengukur aktivitas atau aliran sumber-sumber yang terjadi dalam suatu periode akuntansi.

Tujuan utama dibuatnya jurnal pembalik adalah untuk menyederhanakan prosedur pencatatan transaksi – transaksi tertentu yang terjadi secara repetitive dalam periode akuntansi berikutnya.

Latihan Soal

Soal 1

PT Jafara didirikan di Jakarta pada tanggal 1 Januari 2010 akan bergerak dalam jasa perbaikan radio dan televisi. Berikut ini kejadian yang berhubungan perusahaan tersebut :

1. Bapak Jafara menyetorkan uang kas sejumlah Rp. 100.000 untuk keperluan modal dasar operasional perusahaan.
2. Perusahaan meminjam uang ke bank sejumlah Rp. 200.000 yang akan dibayar dalam tempo 2 tahun sejak tanggal peminjaman.
3. Manajemen membeli seperangkat komputer senilai Rp. 50.000 tunai dengan harapan akan dapat dipakai selama 5 tahun sejak pembelian.
4. Dibayar rekening listrik sejumlah Rp. 20.000 yang merupakan pemakaian perusahaan selama periode berjalan.
5. Dibeli mobil untuk usaha seharga Rp. 40.000 secara kredit dengan estimasi umur ekonomis 10 tahun jika dipakai untuk operasional.
6. Dibayar upah karyawan dan montir yang mengerjakan jasa perbaikan radio sejumlah Rp. 20.000
7. Diterima dari pelanggan, uang jasa perbaikan sebuah radio senilai Rp. 50.000
8. Dibeli dan langsung dipakai beberapa liter bensin seharga Rp. 5.000.
9. Ditagihkan kepada pelanggan, jasa perbaikan radio senilai Rp. 35.000 yang dijanjikan akan dilunasi dalam waktu 3 bulan mendatang.
10. Bapak Jafara menambah modalnya dengan setoran tunai sejumlah Rp. 50.000 agar perusahaan dapat lebih maju lagi.

Pertanyaan :

- a. Sajikan transaksi tersebut dalam table persamaan akuntansi.
- b. Buatlah laporan posisi keuangan.

LEMBAR JAWAB

Laporan Posisi Keuangan

PT JAFARA

Laporan Posisi Keuangan

per 31 Januari 2010

Soal 2

CV. Hassyari didirikan tanggal 1 Januari 2010 dan telah menjalani kegiatan selama 6 bulan dengan ringkasan kejadian transaksi sebagai berikut :

No	Aset			=	Liabilitas	Ekuitas	Keterangan (Description)
	Kas (Cash)	Piutang (Account Receivable)	Perlengka- pan (Supplies)		Utang (Account Payable)	Modal (Capital)	
1	3.000					3.000	Investasi awal
2	-2.000					-2.000	Beban sewa (Rent expense)
3			550		550		
4	4.500					4.500	Pendapatanan (Revenue)
5	-250				-220		
6		1.250				1.250	Pendapatan (Revenue)
7	-655					-380 -275	Beban bensin (Oil Expense)
8	-1.000					-1.000	Beban Gaji (Wages Expense)
9			-125			-125	Pemakaian untuk operasi (Operation Expense)
10	-1.200					-1.200	Prive

Pertanyaan :

- Buatlah laporan laba rugi (*income statement*) untuk semester pertama tahun 2010 tersebut.
- Susunlah laporan ekuitas untuk semester tersebut.
- Buatlah neraca (*financial position statement*) per 30 Juni 2010.
- Susunlah laporan arus kas (*cash flow*) untuk periode sejak 1 Januari s.d 30 Juni 2010

Laporan Laba Rugi

PT JAFARA

Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Untuk Semester Pertama tahun 2010

Laporan arus kas

PT JAFARA

LAPORAN ARUS KAS (*CASH FLOW*)

Untuk PERIODE 1 Januari s.d 30 Juni 2010.

Soal 3

PT Jafara didirikan di Jakarta pada tanggal 1 Januari 2010 akan bergerak dalam jasa perbaikan radio dan televisise. Berikut ini kejadian yang berhubungan perusahaan tersebut :

1. Bapak Jafara menyetorkan uang kas sejumlah Rp. 100.000 untuk keperluan modal dasar operasional perusahaan.
2. Perusahaan meminjam uang ke bank sejumlah Rp. 200.000 yang akan dibayar dalam tempo 2 tahun sejak tanggal peminjaman.
3. Manajemen membeli seperangkat komputer senilai Rp. 50.000 tunai dengan harapan akan dapat dipakai selama 5 tahun sejak pembelian.
4. Dibayar rekening listrik sejumlah Rp. 20.000 yang merupakan pemakaian perusahaan selama periode berjalan.
5. Dibeli mobil untuk usaha seharga Rp. 40.000 secara kredit dengan estimasi umur ekonomis 10 tahun jika dipakai untuk operasional.
6. Dibayar upah karyawan dan montir yang mengerjakan jasa perbaikan radio sejumlah Rp. 20.000
7. Diterima dari pelanggan, uang jasa perbaikan sebuah radio senilai Rp. 50.000
8. Dibeli dan langsung dipakai beberapa liter bensin seharga Rp. 5.000.
9. Ditagihkan kepada pelanggan, jasa perbaikan radio senilai Rp. 35.000 yang dijanjikan akan dilunasi dalam waktu 3 bulan mendatang.
10. Bapak Jafara menambah modalnya dengan setoran tunai sejumlah Rp. 50.000 agar perusahaan dapat lebih maju lagi.

Pertanyaan :

- a. Buatlah jurnal transaksi tersebut diatas
- b. Berapakah saldo kas dan modal per 31 Januari 2010?

b. Saldo kas dan modal per 31 Januari 2010 ?

--	--

Soal 4

NV Kattaqi merupakan sebuah perusahaan yang didirikan dan dimiliki oleh keluarga Kattaqi. Perusahaan telah beroperasi selama 3 bulan sejak 1 Januari 2010, dan pada 31 Maret 2010 perusahaan sudah memiliki kas Rp. 9.400, piutang dagang Rp. 4.750, perlengkapan kantor Rp. 560. Tanah Rp. 15.000 dan utang dagang Rp. 3.880.

Berikut ini kejadian selama 1 April s.d 30 Juni 2010.

1. Membayar sewa kantor untuk 3 bulan Rp. 1.250.
2. Menagihkan kepada pelanggan A atas jasa perusahaan Rp. 6.450.
3. Membeli perlengkapan secara kredit senilai Rp. 310.
4. Pelanggan B langsung membayar jasa yang telah diberikan oleh perusahaan kepadanya sejumlah Rp. 3.600.
5. Menerima pelunasan dari pelanggan A sejumlah Rp. 3.750.
6. Membayar gaji pegawai sejumlah Rp. 5.000
7. Membeli kendaraan operasional seharga Rp. 10.000 secara kredit.
8. Pemilik mengambil uang sejumlah Rp. 800 untuk keperluan pribadi
9. Membayar beban listrik untuk 3 bulan operasi perusahaan senilai Rp. 200.
10. Menerima uang kas Rp. 3.450 atas jasa perusahaan kepada pelanggan C.

Pertanyaan :

- a. Bagaimanakah jurnal transaksi kejadian tersebut .
- b. Berapakah saldo akhir beban, pendapatan dan modal.

Soal 5

PT Jafara pada akhir bulan Desember 2010 menginformasikan beberapa rekening dan saldonya sebelum dilakukan jurnal penyesuaian sebagai berikut.

Asuransi dibayar dimuka	1.980.000
Perlengkapan Advertensi	2.640.000
Sewa dibayar dimuka	3.960.000
Peralatan kantor	10.890.000

Keterangan yang berhubungan dengan rekening tersebut adalah :

1. Pada tanggal 1 Nopember 2010, perusahaan telah melakukan pembayaran premi asuransi senilai Rp. 1.980.000 yang akan berlaku selama 2 tahun terhitung mulai tanggal tersebut.
2. Selama tahun 2010 perusahaan telah melakukan pembelian perlengkapan advertensi sejumlah Rp. 2.640.000 dan mempergunakannya untuk kegiatan operasional (waktu memakai tidak pernah membukukan jumlah yang dipakai tersebut). Pada akhir tahun perlengkapan tersebut masih tersisa Rp. 990.000.
3. Tanggal 1 September 2010, perusahaan membayar sewa ruangan untuk masa tiga tahun terhitung mulai tanggal tersebut.
4. Peralatan kantor tersebut telah dibeli pada tanggal 1 Januari 2010 dan akan dipakai secara merata selama 5 tahun sejak tanggal pembelian tersebut.

Pertanyaan :

- a. Buatlah jurnal penyesuaian yang sesuai untuk kejadian diatas.
- b. Berapakah saldo masing-masing setelah penyesuaian.

Soal 6

Berikut ini disajikan data neraca setelah saldo penyesuaian dari PD Jafara di Jakarta per 31 Desember 2011;

No	Nama Rekening	Debit	Kredit
101	Kas (<i>Cash</i>)	Rp. 26.000	
111	Piutang dagang (<i>Account Receivable</i>)	800	
141	Biaya dibayar dimuka (<i>Prepaid Expense</i>)	5.400	
173	Kendaraan (<i>Equipment</i>)	34.000	
174	Akumulasi depreasi – kendaraan (<i>Accumulation depreciation equipment</i>)		12.000
201	Utang dagang (<i>Account payable</i>)		850
202	Utang wesel (<i>Notes payable</i>)		1.600
301	Modal Jafara (<i>Jafara, Capital</i>)		42.000
311	Prive Jafara (<i>Jafara, Withdrawell</i>)	9.000	
410	Pendapatan jasa (<i>Fee Earned</i>)		74.000
431	Pendapatan sewa (<i>Rent Earned</i>)		550
705	Beban gaji (<i>Wages Expense</i>)	28.000	
711	Beban sewa gedung (<i>Rent Expense</i>)	15.000	
718	Beban perlengkapan kantor (<i>Supplies Expense</i>)	400	
721	Beban air dan listrik (<i>Utilities</i>)	1.400	
726	Beban bensin (<i>Oil expense</i>)	11.000	

Pertanyaan :

- Buatlah jurnal penutup (*closing entries*) untuk PD Jafara pada tanggal 31 Desember 2011, tersebut.
- Susunlah neraca saldo setelah penutupan untuk perusahaan tersebut.

Soal 7

Berikut ini disajikan daftar jurnal penyesuaian yang telah dilakukan oleh PT Kattaqi selama tahun 2011.

Tgl	Nama Rekening	Debit	Kredit
1	Beban Gaji (<i>Wages Expense</i>) Utang Gaji (<i>Wages payable</i>)	30.525.000	30.525.000
2	Beban Depresiasi – Kendaraan (<i>Depreciation Expense – Trued</i>) Akumulasi Depresiasi – Kendaraan (<i>Accumulated Depreciation</i>)	2.250.000	2.250.000
3	Piutang Bunga (<i>Interest Receivable</i>) Pendapatan bunga (<i>Interest earned</i>)	820.000	820.000
4	Beban asuransi (<i>insurance expense</i>) Asuransi dibayar dimuka (<i>prepaid expense</i>)	2.050.000	2.050.000
5	Piutang dagang (<i>account receivable</i>) Pendapatan jasa (<i>fee earned</i>)	18.400.000	18.400.000
6	Sewa dibayar dimuka (<i>prepaid rent</i>) Beban sewa (<i>rent expense</i>)	2.280.000	2.280.000
7	Sewa diterima dimuka (<i>unearned rent</i>) Pendapatan sewa (<i>rent revenue</i>)	960.000	960.000

Jika sebelum jurnal tersebut diketahui bahwa :

1. Jumlah pendapatan perusahaan adalah Rp. 50.000.000
2. Beban operasional berjumlah Rp. 20.000.000 dan
3. Prive pemilik berjumlah Rp. 2.000.000

Pertanyaan :

- a. Buatlah jurnal penutup (*Closing entries*) yang diperlukan.
- b. Berapakah laba rugi yang diperoleh perusahaan.

b. Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

--

Soal 8

Berikut disajikan neraca saldo sebelum jurnal penyesuaian dari CV Hassyari per tanggal 31 Desember 2011:

No	Nama Rekening	Debit	Kredit
117	Piutang bunga (<i>Interest Receivable</i>)	0	
135	Perlengkapan kantor (<i>Office Supplies</i>)	2.700	
141	Asuransi dibayar dimuka (<i>Prepaid Insurance</i>)	6.840	
143	Adverstensi dibayar dimuka (<i>prepaid advertising</i>)	0	
205	Utang gaji (<i>Wages payable</i>)		0
231	Sewa diterima dimuka (<i>unearned rent</i>)		0
430	Pendapatan sewa (<i>rent revenue</i>)		140.000
431	Pendapatan bunga (<i>interest revenue</i>)		2.900
616	Biaya advertensi (<i>advertising expense</i>)	18.000	
705	Beban gaji (<i>wages expense</i>)	120.000	
718	Beban perlengkapan kantor (<i>office supplies expense</i>)	0	
719	Beban asuransi (<i>Insurance Expense</i>)	0	
999	Ikhtisar laba rugi (<i>Income Summary</i>)		0

Informasi tambahan dari kejadian diatas adalah :

1. Piutang bunga yang seharusnya diterima pada tanggal 31 Desember 2011 berjumlah Rp. 595.
2. Perlengkapan kantor per 31 Desember 2011 bersaldo Rp. 725.
3. Dari daftar asuransi perusahaan telah diketahui bahwa sejumlah Rp. 2.500 telah terpakai selama tahun 2011 tersebut.
4. Termasuk dalam beban advertensi tersebut adalah pembayaran di depan sejumlah Rp.2.500 untuk untuk kontrak advertensi dengan sebuah agen. Dari jumlah tersebut sudah 65% terpakai selama 2011 dan sisanya akan dipakai pada tahun mendatang.

Pertanyaan :

- a. Buatlah jurnal penyesuaian yang diperlukan.
- b. Susun pula jurnal pembalik yang memungkinkan untuk dibuat atas kejadian tersebut.

KOMUNIKASI EFEKTIF DALAM UPAYA MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA

oleh : Rahayu Endang Suryani
Fakultas Ekonomi dan Bisnis – UPI YAI, Jakarta
Pebruari 2022

Komunikasi :

Komunikasi adalah proses pemindahan informasi, pengertian dan pemahaman dari seseorang / suatu tempat kepada orang lain / tempat lain.

(Andrew E Sikula)

Komunikasi adalah aktivitas yang menyebabkan orang lain menginterpretasikan suatu ide, terutama yang dimaksudkan oleh pembicara / penulis.

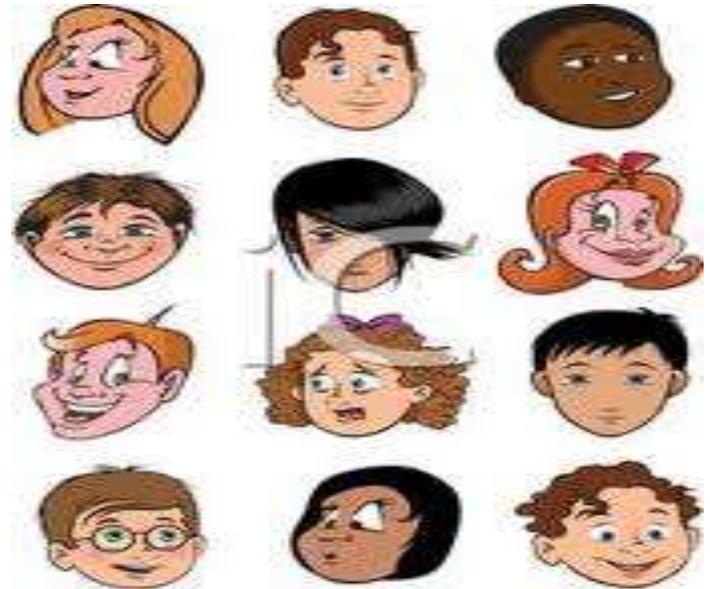
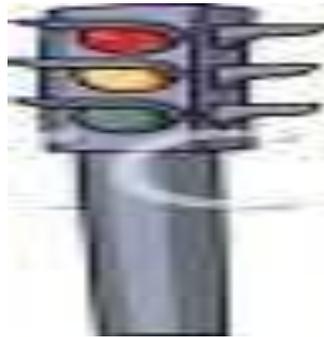
(Edwin Flippo)

Keluarga :

Kelompok kecil yang terdiri dari ayah, ibu dan anak-anak yang belum menikah.

Simbol Komunikasi :

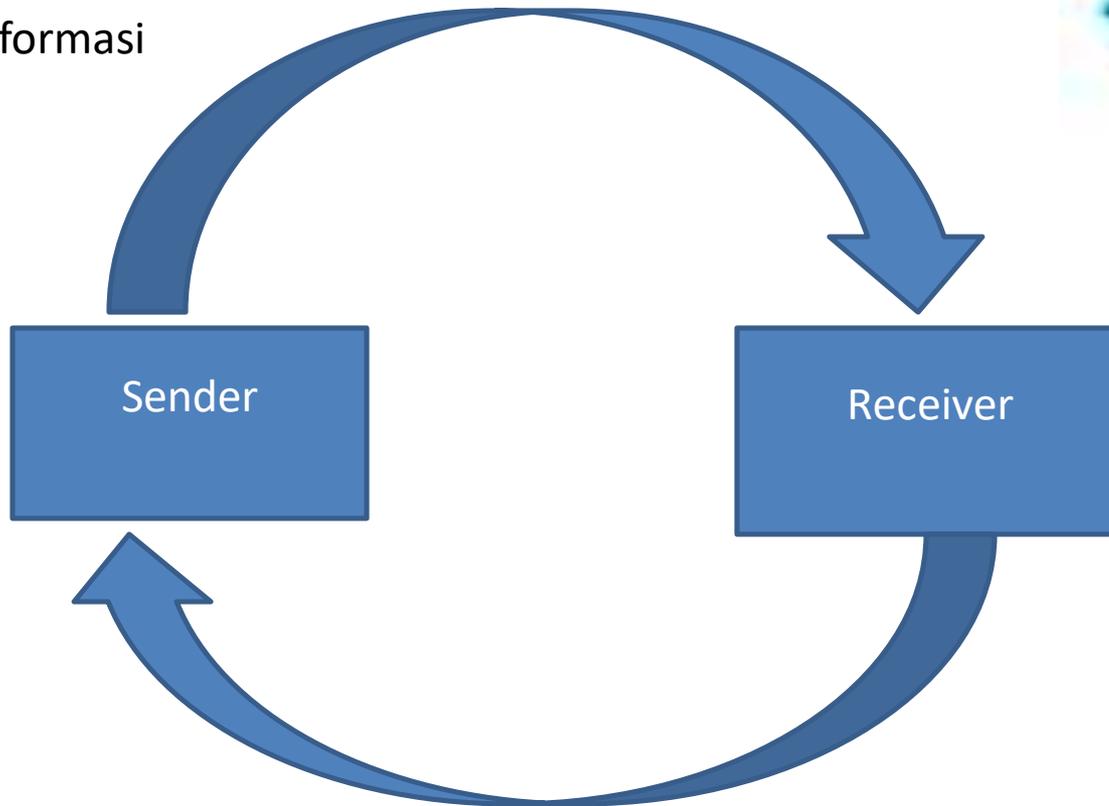
- Suara
- Tulisan
- Gambar
- Warna
- Mimik
- Gerak Tubuh
- Sandi



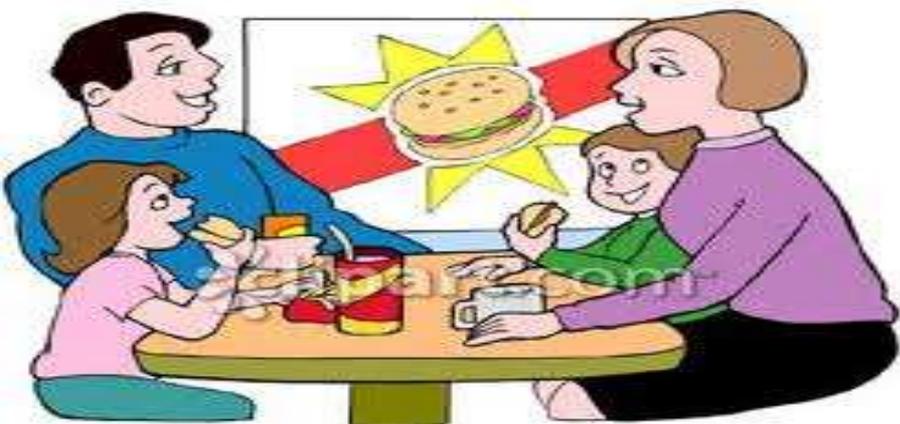
Proses Komunik



Informasi



Informasi



i love my
family



Cara Berkomunikasi :

1. **Menarik Diri** (withdrawl)
Bentuk komunikasi yang intensitasnya rendah. Misal : satu sama lain saling diam
2. **Berbasa-basi** (ritual)
intensitasnya lebih tinggi dari withdrawl. Informasi yang diperoleh sedikit meskipun saling kenal.
3. **Melakuan aktivitas** (activity)
Dalam kondisi sehari-hari disebut 'sedang bekerja'.
4. **Mengisi waktu luang** (pastime)
Isi pembicaraan tentang sesuatu hal yang bersifat 'umum'.
5. **Permainan** (games)
Individu cenderung melakukan sesuatu meskipun sebenarnya ada sesuatu yang lain yang ingin dikerjakan.
Ada perasaan perlawanan.
6. **Keakraban** (intimacy)
Terjadi secara sederhana, murni, masing-masing menampilkan diri apa adanya. Saling memberi, jujur.

Aspek Psikologis yang harus dimiliki dalam melakukan komunikasi :

1. **Perhatian**

Perlu adanya perhatian pada orang lain atau lingkungan sekitar. Jangan acuh tak acuh.

2. **Empati**

Perasaan yang diikuti pola pikir untuk memahami masalah berdasarkan cara pandang orang lain (tepa slira).

3. **Mendengar secara aktif**

Mendengar dengan melibatkan kepekaan, daya pikir, perhatian. Usahakan memandangi wajah pada pasangan bicara.

4. **Tidak egosentris**

Memandang segala sesuatu tidak hanya berdasarkan keinginan sendiri atau memaksakan kehendak.

Cara menciptakan Komunikasi yang Efektif :

1. Pilih waktu yang tepat
2. Bersikap Tenang
3. Lakukanlah aktifitas bersama pasangan atau keluarga
4. Jadikan kata 'MAAF' dan 'TERIMA KASIH' sebagai bunga yang selalu menghiasi percakapan sehari-hari.
5. Kompromi dengan pasangan atau keluarga.

Kesimpulan :

***Komunikasi Efektif dalam Rumah Tangga :
Komunikasi yang berjalan lancar, dapat
diterima dan atau memperoleh tanggapan
positif dari pasangan atau keluarga sesuai
dengan tujuan yang diharapkan.***



Terima Kasih

Semoga Berbahagia Selalu

Strategi Pemasaran Yang Efektif Untuk Lebih Meningkatkan Penjualan

Oleh : Dr. Yosandi Yulius, SE. MM

Pemasaran merupakan salah satu kunci keberhasilan bisnis. Strategi pemasaran yang efektif menempati posisi penting yang dapat Anda manfaatkan untuk mendorong terealisasinya rencana bisnis. Mengingat persaingan dunia bisnis tergolong tinggi, diperlukan strategi bisnis yang matang. Tujuannya, supaya bisnis lebih fokus dan terarah sehingga dapat mencapai target yang ditentukan. Perlu diingat bahwa sekalipun produk berkualitas baik dan dibuat sesuai selera pasar, bisnis Anda akan kurang berkembang tanpa pemasaran yang tepat.

Pemasaran merupakan strategi yang kerap digunakan pebisnis untuk mendongkrak popularitas produk. Strategi *marketing* dapat diartikan sebagai upaya memasarkan produk menggunakan pola rencana atau taktik tertentu sehingga terjadi peningkatan penjualan. Singkatnya, strategi pemasaran adalah rencana yang dibuat untuk menjangkau target pasar kemudian mengubahnya menjadi konsumen produk tersebut.

Hal tersebut sesuai dengan pendapat Philip Kotler yang menyatakan bahwa strategi *marketing* adalah pola pikir yang diterapkan untuk mencapai tujuan bisnis. Stanton juga mengemukakan bahwa strategi pasar adalah sebuah sistem yang berkaitan dengan tujuan perencanaan, penentuan harga, promosi, dan distribusi produk atau jasa pada konsumen. Sofjan Assauri menyebutkan bahwa manajemen ilmu pemasaran adalah kegiatan menganalisis, merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan rencana yang telah dibuat untuk membentuk dan menjangkau target pasar serta mengubahnya menjadi konsumen.

Pemasaran yang tepat dapat meningkatkan nilai ekonomi sebuah bisnis maupun perusahaan. Secara garis besar terdapat empat fungsi strategi marketing, yakni:

- **Meningkatkan Motivasi**

Strategi *marketing* dapat meningkatkan motivasi pebisnis untuk berpikir lebih luas dan melihat masa depan menggunakan sudut pandang berbeda. Meskipun penting mengikuti perkembangan pasar, Anda harus memiliki inovasi untuk terus bertahan dan memenangkan persaingan.

- **Koordinasi Lebih Efektif**

Strategi *marketing* berfungsi mengatur dan mempermudah koordinasi. Hal ini memungkinkan Anda bersama tim akan lebih fokus terhadap cara membidik target yang tepat sasaran untuk kelangsungan bisnis.

- **Memudahkan Perumusan Tujuan**

Sebagai pebisnis, Anda tentu memiliki tujuan yang ingin dicapai. Berbekal strategi *marketing*, membuat rincian target jangka pendek maupun jangka panjang menjadi lebih mudah dan terarah.

- **Pengawasan Karyawan Makin Mudah**

Strategi *marketing* juga berfungsi mengawasi kinerja karyawan yang membantu Anda menjalankan bisnis. Fungsi pengawasan ini memungkinkan Anda menilai karyawan mana saja yang berstandar tinggi dengan kinerja mumpuni.

Secara umum, strategi *marketing* bertujuan untuk membawa bisnis Anda ke arah tepat. Adapun tujuan sistem pemasaran, antara lain:

- Meningkatkan kesadaran produk.
- Membangun reputasi bisnis.
- Mempercepat pertumbuhan bisnis.
- Membidik pasar yang tepat.
- Memastikan Anda memaksimalkan sumber daya untuk memajukan bisnis.

Strategi *marketing* diperlukan lantaran bisnis idealnya terus bertumbuh. Tanpa pemasaran, Anda akan menghambat perkembangannya. Mengingat pasar terus mengalami perubahan, kecenderungan orang melupakan sesuatu, dan tingginya persaingan, Anda membutuhkan strategi *marketing* untuk memperkuat identitas bisnis, mempertahankan kelangsungan bisnis, dan menjaga kesetiaan pelanggan.

Pemasaran tidak dapat berdiri sendiri lantaran terdiri dari sejumlah komponen berbeda, yakni:

- **Produk**

Pastikan produk yang Anda jual telah sesuai dengan kondisi market. Jika belum, maka ciptakan produk yang selaras dengan kebutuhan konsumen. Alangkah baik apabila Anda mempunyai produk inovatif yang dapat menyelesaikan permasalahan konsumen sekaligus bisa mendatangkan keuntungan sesuai target.

- **Orang-orang**

Agar bisnis Anda sukses, pahami kebutuhan dan keinginan calon konsumen. Karakteristik, perilaku, dan sifat adalah kunci memahami konsumen. Lakukan riset dan kumpulkan informasi umum, mulai dari umur, jenis kelamin, pendidikan, hingga hobi. Melalui cara ini, Anda bisa merancang strategi *marketing* terbaik. Selain konsumen, pastikan bahwa staf atau tenaga penjualan merupakan pribadi yang ramah dan mampu mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

- **Tempat**

Untuk mendapatkan hasil maksimal, pilih lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen. Apabila Anda hendak berbisnis *online*, pastikan website memiliki nama unik yang mudah diingat, berisi konten yang informatif serta mudah digunakan bertransaksi. Selain itu, pastikan stok barang terjaga, akses produk tidak menyulitkan, dan pelayanan ramah.

- **Harga**

Dalam menetapkan harga jual, Anda harus mempertimbangkan posisi bisnis dan pengaruhnya terhadap konsumen. Keputusan penetapan harga sebaiknya tidak memberatkan konsumen namun tetap mendapatkan keuntungan.

- **Promosi**

Promosi dilakukan untuk membuat bisnis Anda dikenal luas. Promosi biasanya mencakup, iklan, sponsor, dan kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat. Agar promosi tepat sasaran, sangat penting melakukan analisis titik impas dan memahami kelayakan nilai konsumen.

- **Pesan**

Sangat penting berkomunikasi secara berkala dengan konsumen. Pesan dapat menciptakan ikatan kuat antara konsumen dengan suatu produk atau merek. Pesan narasi merupakan cara efektif mengikat konsumen untuk terus menggunakan produk Anda.

Tips Strategi Pemasaran Efektif Untuk Kembangkan Bisnis Anda

Terapkan sejumlah hal berikut ketika Anda menyusun strategi *marketing* efektif dan tepat sasaran.

- **Konsisten dan Terencana** – sikap konsisten dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Perencanaan yang matang memudahkan Anda menarik atensi konsumen.

- **Kesesuaian Target Pasar** – agar target jelas dan tepat cobalah untuk memilih segmen pasar yang benar-benar sesuai dengan produk maupun layanan yang ditawarkan.
- **Menghitung Anggaran** – hitung pengeluaran secara rinci agar Anda makin mudah menghitung anggaran dan membuat rencana bisnis berkelanjutan.
- **Menerapkan *Marketing Mix*** – strategi pemasaran ini menggabungkan antara produk, harga, dan tempat promosi. Tentukan lokasi berjualan, cara distribusi, dan cara supaya konsumen mengetahui tentang bisnis Anda.
- **Menyediakan Website Bisnis** – pasarkan bisnis Anda melalui website khusus. Website dapat menjaring konsumen dari dalam maupun luar kota. Bahkan, luar negeri.
- **Melakukan *Branding*** – lakukan pencitraan atau branding agar konsumen menyukai dan menerima produk Anda. *Branding* juga efektif membuat bisnis Anda dikenal lebih luas.
- **Promosi** – manfaatkan media sosial dan fitur berbayar untuk mempromosikan dan meningkatkan kesadaran merek agar omset bisnis Anda semakin melejit. Contoh strategi pemasaran media sosial, meliputi Facebook Ads, Instagram Ads, atau Google Ads.

SELAMAT BERWIRAUSAHA DAN SUKSES SELALU

IDE BISNIS

Oleh : Nur Wahyuni FEB UPI Y.A.I.

Apa itu **Bisnis** : Secara sederhana, **bisnis** adalah kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Bisnis bisa disebut wirausaha atau kewirausahaan adalah sikap kreatif, inovatif dan berani mengambil keputusan sehingga dijadikan sikap hidup bahkan karakter bangsa Indonesia (Ciputra, Kompas Selasa 30 November 2009)

Ide Bisnis adalah konsep atau peluang pasar untuk menghasilkan uang dengan menciptakan dan mengkomersialisasi produk. Ide bisnis dapat menciptakan peluang untuk memenuhi kebutuhan riil di pasar. Ide-ide dapat menciptakan nilai potensial di pasar sekaligus menjadi peluang usaha.

Ide bisnis muncul dari :

- a. Pemikiran kreatif
- b. Apa bila kita memiliki pengetahuan dan pengalaman yang luas.
- c. Khayalan-khayalan,
- d. Mimpi dan hobby,
- e. Pengalaman kerja sebelumnya,
- f. Riset pasar,
- g. Pameran-pameran dan lain-lain.

Kreativitas sangat dibutuhkan dalam berwirausaha, kreativitas adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Untuk menuangkan ide dan gagasan melalui berfikir kreatif menciptakan sesuatu yang menuntut perhatian, kemauan, kerja keras dan ketekunan.

Selain kreatif, yang perlu diperhatikan adalah inovatif, dengan inovasi diharapkan dapat menciptakan baik sumber daya produksi baru maupun pengelolaan sumber daya yang tadinya tidak ada menjadi ada dengan peningkatan nilai potensi.

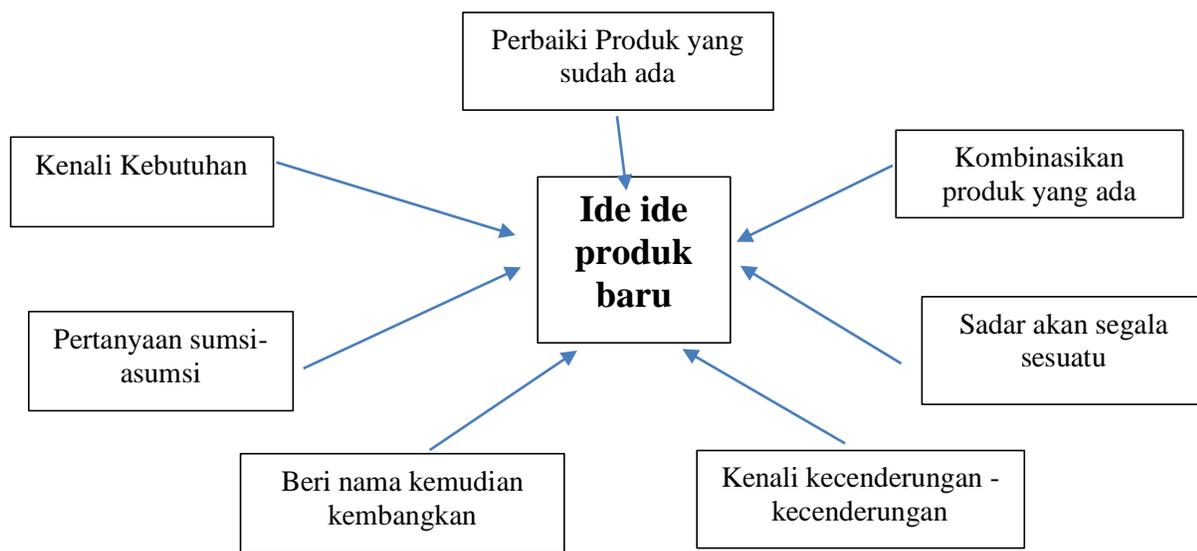
Beberapa tujuan kewirausahaan yaitu :

1. Kewirausahaan bias menjadi alternative untuk mencari nafkah dan bertahan hidup.
2. Agar sukses dalam dunia kerja atau usaha, yang dibutuhkan adalah bukti nyata/realistis.
3. Menjadikan perekonomian Indonesia dan menjadikan peningkatan kesejahteraan dan kemakmuran bangsa Indonesia
4. Meningkatkan pendapatan keluarga dan daerah yang akan berujung pada kemajuan ekonomi bangsa.

5. Membudayakan sikap unggul, perilaku positif dan kreatif.
6. Menjadi bekal ilmu untuk mencari nafkah, bertahan hidup dan berkembang.

Mengembangkan Sesuatu Ide Baru

Ada beberapa cara untuk mengembangkan suatu ide baru tentang suatu produk atau jasa, namun masih banyak kesulitan untuk menciptakan konsep-konsep baru. Cara-cara tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :



Bagaimana Mengembangkan Ide-ide Suatu Produk

1. **Mengenalinya sesuatu untuk Kebutuhan pasar**, sangat penting bagi perusahaan untuk mengembangkan produk dan jasa-jasa baru. Apakah pasar memerlukan kebaruan produk atau jasa atau perlu kegunaan produk atau jasa atau kemudahan-kemudahan dari produk tersebut? Bila ya kebaruan apa, tambahan kegunaan apa, kemudian coba kembangkan beberapa perubahan yang diperlukan.
2. **Memperbaiki produk yang sudah ada**, sangat diperlukan identifikasi produk-produk mana yang tidak mengalami perubahan beberapa tahun terakhir ini. Kemudian coba kembangkan beberapa perubahan yang diperlukan
3. **Kombinasikan produk yang sudah ada**, dengan mengombinasikan beberapa jenis produk yang saling mendukung. Missal jahe dengan gula

4. **Pahami kecenderungan yang akan dihadapi**, karena lingkungan akan demografi akan berubah-ubah seperti usia, pola kehidupan, gaya hidup, kemampuan masyarakat berubah maka harus disesuaikan dengan perubahan-perubahan tersebut.
5. **Peduli terhadap segala sesuatu**, kebanyakan orang terbiasa dengan kehidupan yang noral dan kebiasaan tidak peduli terhadap sesuatu yang ada.
6. **Mempertanyakan asumsi-asumsi**, misal apakah semua orang setiap pagi makan nasi, atau kita harus menyediakan makanan lain sebelum memulai makan nasi. Untuk membangun produk kita harus mempertanyakan asumsi-asumsi untuk membuat produk yang normal
7. **Pertama memberi nama, kemudian kembangkan nama itu**, ketika mengembangkan produk baru harus dipikirkan nama baru jangan menggunakan nama-nama yang sudah ada.

FAKTOR-FAKTOR YANG MENDUKUNG SESEORANG MENJADI SEORANG WIRAUSAHAWAN

1. Faktor individual/personal
2. Suasana kerja
3. Tingkat pendidikan
4. Personality (Kepribadian)
5. Prestasi pendidikan
6. Dorongan keluarga
7. Lingkungan dan pergaulan
8. Ingin lebih dihargai (Self-esteem)
9. Keterpaksaan dan keadaan

LIMA ALASAN ORANG TIDAK INGIN MENJADI WIRAUSAHAWAN

1. Tidak mempunyai pengalaman, itu baru katanya
Semakin banyak mencoba akan banyak informasi yang anda ketahui sehingga anda menguasai bisnis dan pasar tersebut.
2. Tidak mempunyai modal. Modal apa? Yang mana ?
3. Tidak mempunyai keberanian untuk memutuskan
4. Tidak ada orang yang menuntun anda. Ya, kita cari aja !
Kesuksesan setiap orang tidak sama waktu dan jenisnya. Anda bisa berkonsultasi dengan orang-orang yang dapat memberi anda inspirasi.
5. Takut keluar dari “ Zona nyaman “

Jangan percaya mitos! Apabila ingin sukses segera tingkatkan kemampuan anda.

TAHAPAN TAHAPAN MENJADI WIRAUSAHAWAN /PEBISNIS YANG CERDAS

Adapun tahap tahap yang telah di lakukan oleh orang yang telah sukses menjadi seorang wirausaha/pebisnis adalah sbb :

1. Proses mengenal, memahami, dan mengerti kewirausahaan

Tahap tahap penting dan simpul pertama kewirausaha terdiri dari :

- a. Tahap perkenalan
- b. Tahap ketertarikan terhadap kewirausahaan
- c. Tahap proses mengambil keputusan

2. Mempersiapkan diri dan merencanakan bisnis anda

Tahapan dimana anda sudah mempunyai kunci kewirausahaan, membuka pintu kewirausahaan, dan masuk ke dalam dunia kewirausahaan yang semuanya baru, beresiko, dan tidaklah mudah yaitu :

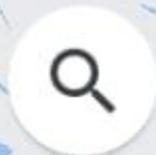
- A. Tahapan mempersiapkan diri menjadi seorang wirausahawan. Tahapan yang akan menjadikan anda seorang wirausahawan untuk mulai menemukan inspirasi sebuah bisnis seacara teori, konsep serta tahapan dan cara menemukan peluang bisnis anda.
- B. Tahap merencanakan kerangka bisnis anda
 - a. Perencanaan bisnis
 - b. Konsep dan aspek aspek manajemen bisnis
 - c. Hal hal yang berisi tentang pengetahuan pengetahuan lain yang akan di rangka oleh wirausahawan

3. Memulai, menjalankan, mengelola, dan mengembangkan bisnis anda

Memulai bisnis itu harus sama baiknya dengan saat anda mempersiapkan dengan merencanakan bisnisnya, karena memulai bisnis itu berarti menjalankan rencana sesuai dengan rencana bisnis

SELAMAT MENJALANKAN BISNIS, SUKSES DAN SEHAT SELALU

11.51



Jakarta Barat

1 j 3 mnt
Jalan Tol

Bekasi

Jakarta Selatan

1 j 22 mnt
Jalan Tol

1 j 37 mnt
Tanpa tol

Cileungsi

Gunung Putri



PEMERINTAH KABUPATEN BOGOR

KECAMATAN CIBINONG

KELURAHAN KARADENAN

Jl. Simpang Tiga Karadenan - Pomad No RT.002/004 Tlp. (0251) 8864306
Cibinong - Bogor Kode Pos 16913

No 018/II /2022

Cibinong, 4 Februari 2022

Sifat : -

Perihal : **Ucapan Terima Kasih**

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Persada Indonesia
Yayasan Administrasi Indonesia
Jl. Diponegoro No. 74, Jakarta.

Menindaklanjuti Surat dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia Y.A.I Jakarta, Tanggal 7 Desember 2021 Perihal Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat dalam bentuk pelatihan untuk warga kelurahan Karadenan.

Berdasarkan hal tersebut, dengan ini kami Ketua RW 009, Kelurahan karadenan mengucapkan terima kasih atas kerjasamanya dan menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Rahayu Endang Suryani, MM
2. Dr. Sri Kurniawati, SE., MM
3. Dr. Shafenti, SE., MM
4. Dra. Nur Wahyuni, MM
5. Dr. Yosandi Yulius, MM

Hari/tanggal : Jum'at , 4 Februari 2022

Waktu : 13.00 – 15.00

Tempat : Ruang serbaguna RW 009

Telah melakukan Pelatihan di Kelurahan Karadenan, Kecamatan Cibinong, Kab. Bogor dengan tema: **"Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengolahan Jahe Merah Menjadi Gula Semut Di Kelurahan Karadenan Cibinong Bogor"**

Demikian atas kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Ketua RW 009



M. Ishak



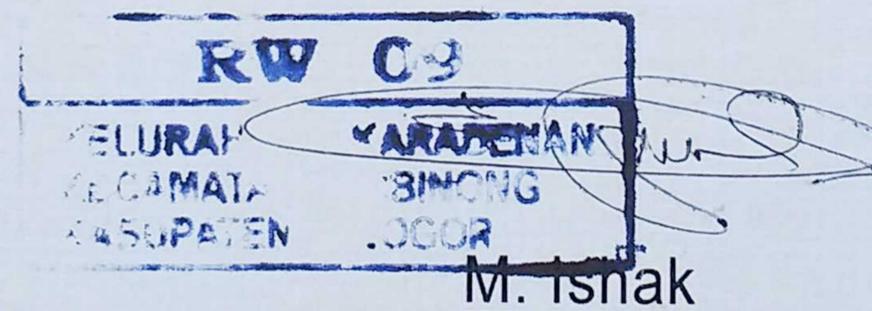
SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Dr. Shafenty, SE, MM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber
Dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema :
“Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengelolaan Jahe Merah
Menjadi Gula Semut di Keradenan Cibinong Bogor”

Cibinong, 4 Februari 2022
Ketua RW. 009 Kel. Keradenan





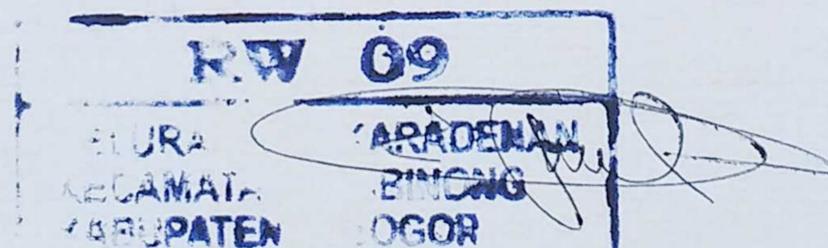
SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Dr. Sri Kurniawati, SE, MMM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber
Dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema :
“Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengelolaan Jahe Merah
Menjadi Gula Semut di Keradenan Cibinong Bogor”

Cibinong, 4 Februari 2022
Ketua RW. 009 Kel. Keradenan



M. Ishak



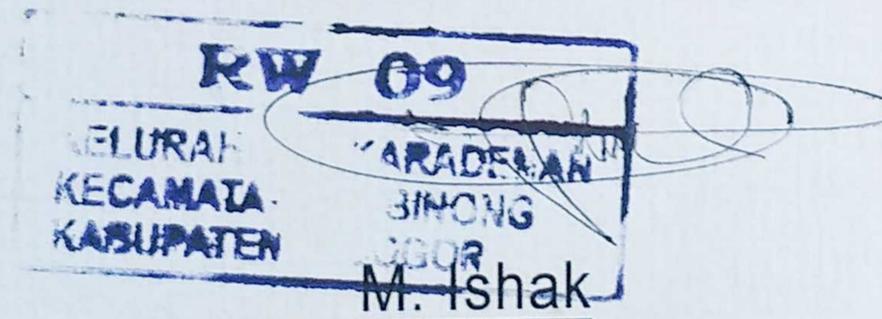
SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Dra. Nur wahyuni, MM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber
Dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema :
“**Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengelolaan Jahe Merah
Menjadi Gula Semut di Keradenan Cibinong Bogor**”

Cibinong, 4 Februari 2022
Ketua RW. 009 Kel. Keradenan





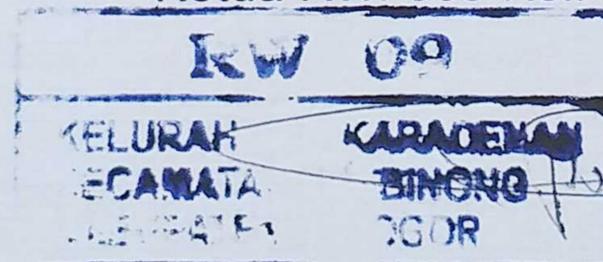
SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Dr. Yosandi Yulius, SE, MCM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber
Dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema :
“**Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengelolaan Jahe Merah
Menjadi Gula Semut di Keradenan Cibinong Bogor**”

Cibinong, 4 Februari 2022
Ketua RW. 009 Kel. Keradenan



M. Ishak



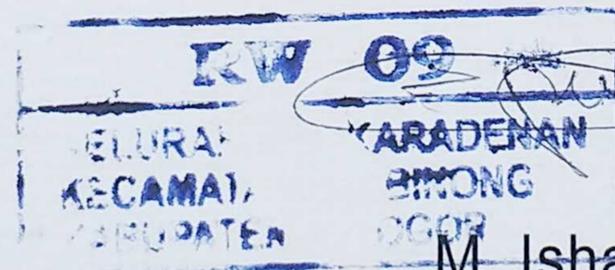
SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Dr. Rahayu Endang Suryani, SE, MM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber
Dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema :
“Membangun Usaha Kreatif Melalui Pengelolaan Jahe Merah
Menjadi Gula Semut di Keradenan Cibinong Bogor”

Cibinong, 4 Februari 2022
Ketua RW. 009 Kel. Keradenan



M. Ishak