

**LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT
FAKULTAS EKONOMI MENGABDI
DI KOPERASI “SINAR SURYA”
Jl. Diponegoro No. 70, Kota Batu**



Oleh :

KELOMPOK 2 & 3

1. Drs. Agus Sucipto, SE., MM
2. Muhammad Sulhan, SE., MM
3. Nihayatul Aslamatis S., SE., MM
4. Yona Octiani Lestari, SE., MSA
5. Syahirul Alim, MM
6. Khusnuddin, M.Ei
7. Iffat Maimunah, M.Pd
8. Imam Azizuddin., M.Si

**KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2019**

1. Analisis / Gambaran Umum Koperasi

KSU Sinar Surya ini terletak di JL Diponegoro no 70 Sisir Kecamatan Batu, Kota Batu Jawa Timur. Koperasi ini berdiri pada tahun 2003 yang awalnya bergerak dibidang ke pembiayaan berbasis syariah. Dimulai dengan pembiayaan Qordhul Hasan, namun mengalami beberapa kendala. Diantaranya pemahaman dari para penerima qordhul hasan dianggap pembiayaan tersebut seperti hibah atau dana bantuan. Sehingga dari dana yang di gelontorkan banyak yang tidak kembali. Menurut bapak lukmanul hakim selaku Ketua Koperasi Sinar Surya pernah mencoba dengan skema pembiayaan Murobahah, maka yang banyak terjadi adalah para penerima pembiayaan yang awalnya tepat membayar angsuran lambat laun mulai kendor dengan banyaknya program pemerintah yang menggelontorkan pembiayaan dengan tingkat suku bunga yang rendah tanpa agunan. Dari hal tersebut banyak penerima pembiayaan beralih pada pembiayaan yang lebih mudah dan murah tersebut. Menurut informasi beliau juga pernah menggunakan skema Musyarokah dengan dana sebesar 75 juta per orang. Musyarokah dalam pertanian. Pada awal saat nilai keuntungan masih kecil, penerima pembiayaan masih taat pada kontrak awal. Namun setelah mendapatkan keuntungan yang besar penerima pembiayaan tersebut mulai bermain dengan memiliki usaha lain diluar aqad musyarokah tersebut. Dan pada akhirnya lebih mengedepankan usahanya sendiri dan mengabaikan usaha awal yang menggunakan akad musyarokah tersebut. Oleh karenanya informasi dari Bapak Lukman Masyarakat Kota Batu belum siap dengan banyaknya penawaran pembiayaan yang relative murah dan mudah, serta image bahwa pembiayaan berbasis syariah itu dianggap lebih mahal dan lebih ribet. Selain itu dengan maraknya pembiayaan murah dan mudah menjadikan kebanyakan koperasi. Oleh karenanya pengurus Koperasi Sinar Surya sedang merintis unit usaha grosir yang bentuk usahanya berbeda dengan unit usaha sebelumnya yaitu simpan pinjam. Dari kondisi obyek tersebut maka pengabdian FE 2019 difokuskan pada :

- 1). Manajemen Resiko Untuk Koperasi
- 2). Strategi Menangani dan Antisipasi Kredit Macet

- 3). Cara Mengelola Bisnis Retail Untuk Pengusaha Baru
- 4). Menentukan jenis barang yang sesuai diperdagangkan di Koperasi Sinar Surya, cara memikat anggota atau masyarakat sekitar agar belanja di koperasi, dan sistem penjualan yang bisa disukai anggota dalam bertransaksi.
- 5). Sistem Operasional Syariah

2. Materi FGD

A. Manajemen Resiko Untuk Koperasi

Pentingnya Koperasi :

- ✦ Keberadaan Koperasi terbukti mampu memberikan manfaat bagi setiap orang yang bergabung di dalamnya. Koperasi menjadi sebuah alternatif dari sekian banyak pilihan untuk mencapai suatu keadaan ekonomi yang lebih baik.

Masalah Klasik Koperasi

- ✦ Walaupun koperasi mengalami perkembangan yang cukup menggembirakan, Koperasi senantiasa atau sering kali terganjal oleh sejumlah masalah klasik. Diantaranya :
 - 1) Lemahnya partisipasi anggota, 2) Kurangnya permodalan, 3) Pemanfaatan pelayanan yang kurang maksimal, 4) Lemahnya pengambilan keputusan, 5) Lemahnya Pengawasan, dan 6) Manajemen Resiko.

Faktor risiko yang melekat pada bisnis koperasi khususnya Koperasi kredit

- ✦ **Risiko Kredit**, risiko ini didefinisikan sebagai risiko kerugian sehubungan dengan pihak peminjam tidak dapat dan atau tidak mau memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya
- ✦ **Risiko Likuiditas**, risiko likuiditas adalah risiko yang disebabkan Koperasi tidak mampu memenuhi kewajibannya yang telah jatuh tempo.

- ✦ **Risiko Operasional**, risiko operasional didefinisikan sebagai risiko kerugian atau ketidakcukupan proses internal, sumber daya manusia dan sistem yang gagal atau dari peristiwa eksternal.
- ✦ **Risiko Bisnis**, risiko bisnis adalah risiko yang terkait dengan posisi persaingan antar Koperasi dan prospek keberhasilan Koperasi dalam perubahan pasar.
- ✦ **Risiko Strategik**, risiko strategik adalah risiko yang terkait dengan keputusan jangka panjang yang dibuat oleh pengurus dan pengelola.
- ✦ **Risiko Reputasional**, resiko kerusakan pada Koperasi yang diakibatkan dari hasil opini publik yang negatif atau citra koperasi yang buruk di mata **masyarakat**.
- ✦ **Risiko Legal**, risikolegal adalah risiko terkait dengan masalah hukum atau kasus hukum yang menimpa organisasi.
- ✦ **Risiko Politik**, risiko politik adalah risiko yang mungkin terjadi karena masalah politik, misalnya pengurusnya terseret kepada masalah politik sehingga koperasi terkena akibatnya.
- ✦ **Risiko Kepatuhan**, risiko adalah risiko yang mungkin terjadi karena terlalu patuh pada aturan tertentu yang menghambat perkembangan koperasi atau karena kekurangpatuhan pada aturan yang ada sehingga berdampak pada perkembangan koperasi.

Pengelolaan Risiko

- ✦ Identifikasi risiko dan Pemetaan Resiko; . Tindakan ini erat kaitannya dengan kemampuan kita untuk menganalisa dan memprediksi berbagai kejadian yang senantiasa dihadapi oleh setiap orang atau Organisasi.
- ✦ Pengukuran risiko dan Peringkat Resiko. Setelah semua kejadian kita analisa, dan kemungkinan kerugiannya kita ketahui, langkah berikutnya adalah mengukur kerugian-kerugian potensial untuk masa yang akan datang.
- ✦ Menegaskan profil resiko dan rencana manajemen, hal ini terkait dengan gaya manajemen dan visi strategis dari organisasi.

Kunci utama pengendalian risiko bagi pelaku Koperasi

- ✦ Menghindari. Menghindari risiko biasanya sulit dilakukan karena tidak praktis dan tidak mungkin.
- ✦ Mengurangi. Mengurangi risiko dapat dilakukan untuk beberapa hal, misalnya mempersiapkan sejumlah likuiditas pada jumlah tertentu untuk menjaga kemampuan koperasi guna memenuhi kewajiban yang jatuh tempo, dan memeriksa catatan-catatan keuangan yang ada.
- ✦ Menyebarkan. Menyebarkan risiko dapat dilakukan dengan beberapa cara yang pada intinya mengurangi risiko kerugian yang akan terjadi. Misalnya, uang tunai yang ada tidak disimpan pada satu tempat saja, sebagian di Bank sebagian di Koperasi.

B. Strategi Menangani dan Antisipasi Kredit Macet

Dari gambaran umum yang didapatkan atas permasalahan kredit macet maka diperlukan penguatan strategi menangani dan antisipasi Kredit Macet

- ***Persyaratan Kembali (Restructuring)*** : Kredit yang resmi biasanya berhubungan langsung dengan pihak bank sebagai penyedia layanan kredit. Oleh karena itu, segala kondisi yang menyebabkan kredit macet perlu sepengetahuan dari bank yang bersangkutan. Anda bisa datang kepada bank untuk meminta persyaratan kembali. Maka, bank akan menaksir beberapa kemungkinan yang sesuai dengan keadaan Anda sehingga kredit bisa diatur ulang
- ***Penjadwalan Kembali (Rescheduling)***: Kredit macet pada umumnya terjadi karena ketidakmampuan konsumen untuk membayar dalam tenggang waktu tertentu. Biasanya sudah ada peringatan sebelum kredit macet ini terjadi. Jika sudah sampai peringatan terakhir tetapi sang konsumen masih belum dapat membayar kreditnya, dia bisa mengajukan penjadwalan kembali. Hal ini memuat penambahan waktu pembayaran yang mampu dilakukan oleh konsumen.
- ***Menambah fasilitas kredit*** : Kredit merupakan fasilitas terbaik saat ini. Anda bisa menggunakan barang secara langsung tanpa harus membayar lunas dalam hari itu juga. Namun,

- jika kredit masih belum mampu untuk dibayar, maka seorang konsumen bisa berkonsultasi kepada bank dan meminta untuk ditambah fasilitas kredit. Contohnya dengan membagi pembayaran lebih kecil sehingga tidak memberatkan konsumen
- ***Mengkonversi tunggakan menjadi pokok kredit baru*** : Kredit yang berkepanjangan berpotensi untuk menimbulkan bunga pembayaran. Hal tersebut yang membuat orang semakin malas dan tidak mampu mengeluarkan uang untuk membayar kreditnya. Jika Anda di posisi yang demikian, maka cobalah untuk datang kepada bank dan meminta konversi tunggakan. Hal ini akan membuat Anda bisa membayar kredit dan membayar bunganya di belakang sehingga tidak berat.
- ***Pembebasan bunga kepada debitur*** : Jika cara yang di atas mewajibkan seseorang membayar bunga kreditnya, maka cara yang ini berbeda. Biasanya bank akan menghapuskan bunga yang dimiliki oleh konsumen. Konsumen hanya diwajibkan untuk membayar sisa pinjaman pokok. Hanya saja hal ini harus melalui proses yang panjang dan memastikan bahwa konsumen yang akan dikenai fasilitas ini memang tidak mampu secara finansial.
- ***Melakukan prinsip peminjaman yang tekun*** : Pada dasarnya pinjaman ditujukan bukan semakin memberatkan orang yang menggunakan sebuah barang. Oleh karena itu, yang Anda perlukan hanyalah melakukan prinsip peminjaman dengan tekun, yaitu membayarkan kredit tepat pada waktunya. Maka hutang yang ada tidak akan menumpuk dan Anda tidak keberatan untuk membayarkan sisanya
- ***Menjaminkan barang gadai*** : Jika Anda benar-benar tidak memiliki uang yang tersisa untuk melakukan pembayaran, maka Anda bisa mengatasinya dengan menggadaikan barang yang memiliki taksiran yang sama. Sebab, ketika barang tersebut digadaikan, Anda tidak perlu repot untuk memikirkan bagaimana cara melunasi. Sebab, barang gadai yang tidak dapat dilunasi akan tersita secara langsung oleh pegadaian

- ***Bermain dengan collector*** : Saran ini adalah untuk para pelaku usaha yang menjalankan sistem kredit. Maksudnya adalah seorang collector yang mau selalu mengingatkan kondisi konsumen. Tidak perlu menggunakan kekerasan, hanya butuh mengingatkan setiap saat dengan datang ke rumah atau via telepon. Siapa tahu konsumen yang dihadapi sebenarnya lupa kapan harus membayar kreditnya.
- ***Memperketat taksiran ulang*** : Bagi pelaku usaha juga penting untuk menjalankan sistem ini. Hal ini berfungsi agar tidak mempermudah orang yang sulit dalam pelunasan untuk melakukan sejumlah pembayaran. Selain itu, taksiran juga dapat difasilitasi dengan mempertanyakan berapa barang yang telah masuk kredit, yang dapat menjadi pertimbangan pelaku usaha.
- ***Meluangkan sejumlah uang khusus untuk pembayaran kredit*** : Sebuah kegiatan yang jarang disadari oleh sebagian orang yang mengalami Kredit Macet adalah meluangkan sejumlah uang. Hal ini akan mempermudah setiap debitur dalam melunasi hutangnya setiap bulan. Luangkan uang sesuai gaji yang Anda terima, jika di awal, maka bayarlah di awal, demikian juga ketika menerima gaji di akhir bulan.

C. Cara Mengelola Bisnis Retail untuk Pengusaha Baru

1. Hal yang Perlu Dihindari dalam Mengelola Bisnis Ritel

- Kurang Mengenal Pelanggan dengan Baik

Jika Anda tidak mengenal pelanggan atau konsumen Anda dengan baik, maka hal ini akan dapat membuat bisnis ritel Anda akan sulit untuk berkembang. Hal ini karena terdapat banyak sekali para pengusaha ritel yang masih awam tentang apa yang para pelanggan inginkan sehingga mereka menjual produk yang tidak cocok dengan selera pelanggan. Selain itu, lebih parahnya lagi, terdapat beberapa pemilik bisnis ritel yang menjual produk mereka pada target pasar atau konsumen yang tidak tepat sasaran.

Oleh karena itu, usahakan untuk menjual produk Anda pada beberapa pelanggan berdasarkan beberapa poin seperti karakteristik pelanggan, lokasi konsumen dan lain sebagainya. Hal ini

perlu dilakukan secara matang agar produk yang bisnis Anda jual dapat menjangkau para pelanggan atau konsumen yang berkualitas dan yang juga mereka dapat menjadi konsumen jangka panjang bagi Anda.

- **Memilih Lokasi yang Tidak Strategis**

Salah satu faktor penting yang harus ditentukan secara matang adalah pemilihan lokasi bisnis ritel Anda. Jika Anda memiliki lokasi yang tidak strategis akan mengakibatkan bisnis Anda akan sepi oleh pengunjung. Namun, dengan lokasi yang tepat, bisnis Anda akan dapat berkembang.. Memang untuk memilih lokasi yang tepat tidaklah sesuatu yang mudah untuk dilakukan. Oleh karena itu, Anda harus melakukan riset terlebih dahulu untuk menentukan lokasi strategi yang cocok untuk bisnis Anda. Jika Anda masih merasa ragu untuk mendirikan bisnis Anda di lokasi tersebut, Anda dapat mencoba menjual produk Anda pada marketplace atau bisnis online terlebih dahulu sambil mencari lokasi yang tepat.

- **Kurangnya Kreatifitas dalam Membuat Strategi Pemasaran Bisnis Ritel**

Jika Anda hanya mengandalkan strategi promosi yang biasa-biasa saja, maka bisnis ritel Anda akan berjalan secara lambat atau bahkan tidak berjalan dengan baik sama sekali. Namun, dengan memiliki dan membuat strategi pemasaran yang kreatif seperti membuat iklan yang menarik pada mesin pencarian, membuat konten yang berkualitas pada website bisnis Anda, atau juga melakukan promosi yang berbeda melalui media sosial akan membuat pelanggan tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang bisnis Anda sehingga mereka berpotensi untuk membeli produk dan menjadi pelanggan jangka panjang bagi Anda.

- **Pesan Negatif yang Disampaikan Melalui Iklan dan Produk**

Untuk menghindari penyampaian pesan negatif dalam sebuah iklan maupun promosi produk Anda, maka Anda harus peka terhadap beberapa isu sosial yang ada di sekitar Anda. Jika terdapat pesan negatif, baik itu secara sengaja atau tidak, maka produk atau bahkan bisnis Anda akan dihindari oleh para pelanggan. Oleh karena itu, agar memiliki brand / merek yang

positif, Anda harus melakukan riset terlebih dahulu sebelum membuat iklan atau promosi untuk menghindari beberapa isu sosial yang sensitif seperti diskriminasi, politik, rasisme, seksisme dan juga kekerasan.

- **Pengelolaan Inventaris yang Asal-Asalan**

Terdapat banyak faktor penting yang harus diperhatikan oleh pemilik bisnis ritel, salah satunya adalah manajemen atau pengelolaan inventaris. Jika Anda tidak dapat mengelola inventaris atau persediaan produk secara baik, hal ini dapat mempengaruhi beberapa aspek penting dalam bisnis ritel Anda, seperti pengadaan stok, proses distribusi atau bahkan kurangnya ketersediaan produk Anda. Oleh karena itu, Anda harus mampu mengelola inventaris bisnis ritel Anda dengan baik agar dapat memenuhi permintaan para pelanggan serta menjaga keuangan bisnis Anda. Selain itu, Anda juga harus menjaga tingkat persediaan produk Anda agar dapat memenuhi keinginan para pelanggan.

- **Berlebihan dalam Melakukan Promosi**

Melakukan kegiatan promosi memang dapat membantu bisnis Anda berkembang, apalagi dengan strategi yang tepat dapat membuat bisnis Anda mendapatkan keuntungan yang berlipat. Akan tetapi, jika Anda melakukan promosi secara berlebihan seperti terlalu sering memberikan diskon, menjual produk dengan harga yang sangat rendah dalam waktu yang cukup lama, maka hal ini dapat membuat bisnis ritel Anda mengalami kerugian. Untuk menghindari hal tersebut, Anda harus mempelajari terlebih dahulu tentang bagaimana melakukan promosi secara optimal yang tidak merugikan bisnis Anda sehingga Anda dapat memaksimalkan pendapatan Anda.

- **Memiliki Manajemen Pelanggan yang Buruk**

Perilaku karyawan dalam menyambut atau melayani para pelanggan merupakan salah satu dari sekian banyak poin penting yang dapat mempengaruhi citra bisnis ritel yang sedang Anda jalankan. Dengan melakukan seleksi sebelum menerima karyawan baru atau dengan mendidik

karyawan yang ada untuk melayani pelanggan dengan baik, hal ini akan membuat para pelanggan akan terus kembali ke toko Anda dan hal ini dapat menjadi investasi jangka panjang yang membuat bisnis Anda dapat berkembang dengan pesat.

2. Mengetahui Lebih Dalam tentang Akuntansi dalam Bisnis Ritel

Akuntansi memiliki peran penting dalam sebuah bisnis ritel untuk mengelola data secara akurat yang dapat membuat bisnis tersebut berkembang. Oleh karena itu, mengingat pentingnya akuntansi dalam sebuah bisnis, maka Anda harus menemukan individu yang tepat serta kompeten dalam bidang ini. Sebagai sebuah sumber informasi utama, laporan akuntansi juga dapat digunakan sebagai acuan untuk mengambil beberapa keputusan penting. Sebelum mempelajari lebih dalam tentang peran akuntansi dalam sebuah bisnis ritel, ada baiknya kita mengetahui lebih dulu tentang apa itu akuntansi.

- **Pengertian Dasar Akuntansi**

Pada umumnya, akuntansi diartikan sebagai sebuah kegiatan untuk mengukur, menjabarkan dan juga memberikan informasi penting yang dapat digunakan untuk membantu manajer, investor, otoritas pajak dan beberapa pihak penting lainnya dalam sebuah perusahaan atau bisnis untuk mengambil keputusan penting dalam mengalokasikan sumber dayanya pada beberapa bagian yang dianggap penting.

Selain itu, fungsi penting akuntansi adalah menyiapkan suatu laporan keuangan yang pastinya akurat agar dapat digunakan oleh para pemilik bisnis untuk mengambil sebuah keputusan atau kebijakan. Selain itu, beberapa data pada laporan tersebut juga dapat dimanfaatkan oleh pihak yang berkepentingan lainnya seperti pemegang saham, kreditor ataupun pemilik pencatatan harian yang terlibat pada bisnis tersebut.

Untuk secara singkatnya, akuntansi dapat mendisiplinkan finansial bisnis Anda supaya selalu tertata rapi, baik dari segi pemasukan, pengeluaran, kerugian, keuntungan dan yang lain sebagainya.

- **Peran Akuntansi dalam Bisnis**

Akuntansi bagian penting yang harus dimiliki oleh setiap bisnis karena memiliki banyak peran yang dapat membantu bisnis untuk berkembang. Untuk mengetahui lebih dalam, berikut adalah beberapa peran penting akuntansi dalam sebuah bisnis ritel:

- a. Sebagai penyedia informasi**

Salah satu peran akuntansi yang diketahui banyak orang dalam bisnis ritel adalah kemampuannya untuk menyediakan berbagai informasi serta jawaban yang relevan dengan berbagai macam kegiatan keuangan. Berbagai data yang berhubungan dengan keuangan akan di catat dalam sistem akuntansi sehingga akan memudahkan Anda untuk mengawasi kondisi keuangan bisnis ritel Anda.

Dikarenakan hal tersebut, alangkah baiknya jika Anda menyusun pembukuan serta rutin dalam mengupdate data pada pembukuan tersebut. Namun, hal tersebut akan lebih mudah dan juga efektif jika Anda menggunakan software akuntansi khusus yang terintegrasi berbasis cloud yang akan mencatat semua laporan keuangan perusahaan Anda dengan lebih cepat.

Dengan menggunakan software akuntansi khusus untuk melakukan aktivitas pencatatan keuangan pada bisnis ritel Anda tentu akan membuat karyawan atau tim akuntansi menjadi lebih merasa terbantu dan pekerjaan pencatatan juga lebih cepat.

- b. Sebagai alat pengendali keuangan**

Anda dapat mengetahui segala data keuangan dengan memanfaatkan akuntansi dan dari data tersebut Anda dapat mengetahui berbagai informasi mengenai bisnis ritel seperti keuntungan dan juga kerugian, terjadinya kekurangan pembayaran transaksi dan masih banyak lagi. Dari informasi yang didapatkan tersebut maka Anda secara tidak langsung menempatkan sebagai alat pengendali atau pengontrol keuangan bisnis ritel Anda. Tak hanya itu, Anda juga dapat melakukan evaluasi bisnis ritel Anda selama ini berdasarkan informasi yang telah Anda dapatkan.

c. Membantu stakeholder dalam pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan akan lebih mudah dilakukan oleh beberapa pihak seperti pemegang saham ketika semua informasi tersedia secara lengkap. Oleh karena itu, memilih akuntan yang terpercaya dengan jam terbang yang tinggi akan dapat membantu bisnis ritel Anda untuk mendapatkan segala informasi penting yang dibutuhkan yang bertujuan untuk pengambilan beberapa keputusan penting yang berguna untuk kemajuan bisnis ritel Anda. Tak hanya menyediakan informasi yang lengkap, seorang akuntan juga harus dapat membuat pemilik bisnis ritel atau pemegang saham memahami informasi tersebut dengan mudah.

d. Berhubungan dengan pihak ketiga

Selain sebagai penyedia informasi dan juga penghubung dengan para stakeholder (pemegang saham), para akuntan juga memiliki peran dalam menjadi jembatan ketika terjadi pengambilan keputusan dengan para vendor ataupun pihak ketiga yang lainnya berdasarkan informasi keuangan yang telah mereka buat. Hal ini membuat seorang akuntan dapat memutuskan apakah harga yang di tentukan oleh pihak ketiga tersebut masih rasional atau tidak. Tak hanya itu, seorang akuntan juga berperan sebagai seorang penghubung antara bisnis ritel Anda dengan pemerintah dalam hal pembayaran pajak dan para auditor.

3. Tips Pengelolaan akuntansi dalam bisnis Ritel

Setiap bisnis ritel (baik itu kecil maupun skala nasional) pastinya harus mengawasi kinerja bisnisnya dan juga memantau informasi keuangan yang ada. Namun, jika bisnis ritel Anda memiliki SDM yang terbatas, maka hal ini dapat menjadi tantangan yang cukup besar untuk dilakukan.

Oleh karena itu, berikut adalah beberapa tips untuk mempermudah anda dalam mengelola arus akuntansi keuangan bisnis ritel Anda:

- **Memfaatkan Software Akuntansi**

Menggunakan software yang tepat merupakan salah satu cara yang paling efektif serta dengan biaya terjangkau untuk mengelola proses akuntansi bisnis ritel Anda. Pada saat ini, di pasaran terdapat banyak sekali jenis software akuntansi dengan berbagai fitur dan kualitas yang berbeda. Oleh karena itu, pilihlah software akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis Anda.

Selain itu, software akuntansi yang Anda pilih haruslah memiliki beberapa fungsi dasar seperti pengelolaan penggajian, mampu untuk merekam transaksi, memberikan informasi biaya operasional dan juga sistem pengelolaan ketersediaan stok. Software akuntansi ini dapat digunakan pada segala jenis computer dan juga gadget Anda, hal ini membuat Anda dapat memantau dan melihat informasi keuangan bisnis Anda dari mana saja dan kapan saja.

- **Menyimpan Transaksi**

Catatan transaksi keuangan adalah informasi penting yang wajib diketahui oleh setiap bisnis ritel. Hal ini karena di laporan keuangan tersebut pebisnis dapat mengetahui tentang beberapa informasi, seperti catatan penerimaan, penjualan, laporan kredit, informasi bank dan laporan pajak dari masa ke masa.

Ketika Anda mengaplikasikan software akuntansi yang tepat, Anda akan dengan mudah membuat invoice penerimaan, penjualan dan laporan keuangan. Akan tetapi, perlu juga untuk diingat jika beberapa informasi tersebut merupakan hal yang penting sehingga Anda harus menghimbau para karyawan yang mengelola keuangan dan semua pihak yang terlibat dalam proses transaksi penjualan ritel perlu untuk menjaga dokumen dan bagaimana file mereka miliki tersebut dengan baik.

- **Ketersediaan Stock**

Untuk mengetahui persediaan/produk fisik stok yang ada pada toko maka dibutuhkan beberapa metode tertentu, salah satunya adalah dengan akuntansi. Hal ini karena akuntansi bergantung pada keakuratan data dari nilai stok yang tersedia, yang dapat diklarifikasikan

sebagai asset. Selain itu, informasi persediaan juga menegaskan data penjualan dan menentukan berapa banyak bisnis ritel Anda mengalami kerugian yang disebabkan oleh rusaknya produk atau kurangnya persediaan stok yang ada di toko .

Untuk melakukan pengecekan, pada umumnya, terdapat beberapa bisnis ritel akan menutup tokonya ketika melakukan stok opname. Akan tetapi, jika bila Anda mengaplikasikan software akuntansi pada bisnis ritel Anda, Anda tidak perlu terlalu kesusahan ketika mengecek ketersediaan stok. Hal ini karena software akuntansi akan secara mudah memberitahu kepada anda tentang informasi ketersediaan stock secara lengkap dan keamanannya tetap terjaga karena software akuntansi akan mengetahui siapa saja yang mengakses informasi tersebut melalui sistem.

- **Akuntan Berpengalaman**

Untuk mengelola akuntansi dengan benar pada setiap bisnis pastinya membutuhkan akuntan yang berpengalaman dengan jam terbang yang tinggi. Namun, kebanyakan pebisnis ritel cenderung mempekerjakan orang yang memiliki keahlian dalam penjualan untuk bagian in dan jarang yang benar-benar mempekerjakan orang yang ahli di bidang keuangan. Mengingat pentingnya akuntansi dalam bisni ritel, maka pebisnis membutuhkan tenaga akuntan yang mengerti betul tentang keuangan untuk membantu para pebisnis ritel dalam menangani rekap jurnal buku dan pengurusan pajak tahunan. Selain itu, untuk memudahkan aktivitas perekapan jurnal buku besar dan pengurusan pajak tahunan Anda juga dapat memanfaatkan software akuntansi.

4. Pentingnya Software Kasir Untuk Bisnis Ritel

Pada saat ini, teknologi sudah mengalami banyak kemajuan pada setiap aspek, tak ketinggalan pada teknologi yang digunakan oleh setiap bisnis seperti mesin absensi, pengecekan bar code dan juga yang terpenting adalah mesin kasir. Namun, dengan kecanggihan teknologi saat ini, masih banyak bisnis atau toko retail yang masih menggunakan

mesin kasir biasa untuk melakukan kegiatan transaksi. Dengan menggunakan mesin kasir biasa, laporan transaksi dan keuangan masih ditulis manual. Untuk ukuran toko ritel yang tidak begitu ramai tidak jadi masalah jika harus bertransaksi dan mencatatnya secara manual. Namun, jika Anda memiliki toko ritel yang sedang berkembang dan memiliki jumlah pengunjung yang cukup ramai serta sudah tidak memungkinkan untuk melakukan layanan secara manual, mungkin saatnya Anda beralih pada sistem kasir yang terkomputerisasi atau yang biasa disebut dengan Point Of Sales.

Point Of Sales atau biasa disingkat dengan POS merupakan nama lain dari Program Kasir, ada juga yang menyebut Program Perdagangan, Software Akuntansi, Software POS dan lain sebagainya. Peran software kasir dalam usaha retail sangat penting, seperti contohnya software ini menawarkan banyak kemudahan serta keuntungan bagi usaha retail tersebut. Untuk mengetahui lebih dalam, berikut adalah beberapa manfaat software kasir untuk bisnis ritel:

- **Memudahkan Pendataan Barang Dagangan**

Ketika Anda masih menggunakan cara manual untuk mengetahui stok yang tersedia saat ini, maka Anda harus melihat langsung ke lokasi dan untuk mengetahui produk yang paling banyak laku Anda harus mengingat-ingat kapan transaksi terakhir dilakukan. Namun, dengan mengaplikasikan program atau software kasir pada bisnis ritel Anda, Anda tidak perlu lagi melihat persediaan di rak secara langsung, Anda hanya butuh untuk membuka laporan persediaan barang, maka secara otomatis Anda akan mengetahui barang apa yang sudah kehabisan stok dan barang mana yang persediaannya masih banyak.

- **Transaksi Penjualan dapat Dilakukan dengan Cepat**

Dengan semakin canggihnya teknologi dalam bidang penjualan, maka banyak pula software penjualan yang sudah mengaplikasikan penggunaan scan barcode. Jadi, hal ini dapat membuat aktivitas transaksi penjualan pada bisnis ritel Anda semakin praktis. Kasir hanya

tinggal memindai barcode yang sudah ada sebuah produk dan data transaksi akan ditampilkan secara otomatis pada software yang ada di komputer kasir. Jadi, tidak peduli berapa banyak atau jenis produk apapun yang dibeli oleh pelanggan, hal ini tidak akan mempengaruhi kecepatan pelayanan bisnis ritel anda.

- **Kemudahan dalam Menentukan Order Pembelian**

Dalam kegiatan atau proses pembelian biasanya memerlukan form pembelian (purchase order) sebagai bukti otentik dalam dokumen pembelian . Dengan memanfaatkan software penjualan / akuntansi, hal ini dapat dilakukan dengan cepat karena biasanya software ini menyediakan fungsi untuk mengatur format purchase order.

- **Dapat Menampilkan Neraca Keuangan secara Cepat**

Ketika beberapa bisnis ritel ingin mengetahui pendapatan yang dicapai pada hari tertentu, maka biasanya mereka melakukannya secara manual dan harus menjumlah nota rangkap yang telah dibuat untuk transaksi dari pagi sampek sore. Aktivitas ini tidak dapat Anda lakukan dalam waktu singkat karena ada banyak hal yang harus dikelola dengan seksama. Namun, ketika Anda menggunakan software atau program kasir, maka laporan transaksi dalam satu hari langsung akan terbuat secara otomatis dan dapat anda lihat dengan cepat. Selain itu, software ini juga mampu untuk mengolah laporan posisi keuangan dari banyak transaksi yang telah Anda masukkan sebelumnya.

- **Dapat Menampilkan Kondisi Persediaan secara Akurat**

Aktivitas stock opname merupakan hal penting yang harus dilakukan secara berkala untuk mengetahui jumlah fisik persediaan suatu produk dalam stock inventaris. Tak hanya untuk mengetahui keabsahan laporan dalam suatu pembukuan, aktivitas stock opname juga dapat membantu bisnis ritel untuk melakukan fungsi sistem pengendalian intern (SPI) dengan baik dan benar. Fungsi sistem pengendalian intern antara lain untuk membandingkan persediaan

stock dari bulan ke bulan, untuk mendapatkan HPP (Harga Pokok Penjualan) pada laporan keuangan, dan mengetahui kebenaran dalam laporan keuangan dan lain sebagainya.

5. Strategi Yang dibutuhkan untuk Bisnis Ritel

Bisnis ritel tidak hanya menjual produk yang dapat dikonsumsi (makanan dan minuman), tetapi juga menjual jasa seperti penyewaan mobil, pakaian, peralatan event, penyedia jasa pangkas rambut dan lain sebagainya. Selain itu, bisnis ritel juga tidak harus dioperasikan dari toko fisik, Anda dapat menjalankan bisnis ritel lewat internet atau toko online. Untuk mendukung kemajuan bisnis ritel Anda, maka beberapa strategi ini dapat Anda aplikasikan:

- **Pemilihan Tempat Usaha yang Tepat**

Dalam menentukan dan memilih lokasi strategis memang bukan merupakan hal yang mudah untuk dilakukan. Namun, ketika Anda sudah menemukannya, maka bisnis Anda dapat berkembang dengan pesat. Hal ini karena bisnis ritel membutuhkan banyak konsumen, selain itu, para konsumen juga lebih memilih untuk membeli produk pada sebuah bisnis yang dekat dengan rumah mereka, tempat kerja dan juga beberapa tempat yang sering mereka lewati setiap harinya.

Jika Anda masih kebingungan tentang bagaimana cara menentukan tempat bisnis yang strategis, berikut adalah beberapa hal yang harus Anda pertimbangkan:

- Mudah akses untuk menuju ke lokasi (bisnis ritel) Anda
- Terletak dengan fasilitas umum
- Potensi pasar yang tersedia
- Biaya Sewa atau biaya lahan
- Mudah untuk dilihat
- Kondisi lalu lintas

Itulah beberapa hal yang dapat Anda pertimbangkan sebelum memilih lokasi yang strategis untuk bisnis ritel Anda. Namun, ketika Anda hendak memindahkan bisnis yang lama ke

lokasi baru yang dinilai akan lebih menguntungkan juga bukanlah hal yang mudah. Hal ini karena Anda harus mempertimbangkan perizinan, jaringan sistem komputer, dekorasi bangunan, biaya listrik serta air dan sebagainya.

- **Sediakan Produk yang Sesuai Kebutuhan Konsumen**

Terdapat beberapa strategi yang perlu Anda perhatikan sebelum memutuskan produk apa yang akan dijual oleh bisnis ritel Anda, antara lain:

- Dari segi estetika, produk atau barang yang Anda jual haruslah memiliki desain yang menarik, model yang lain dari lain, warna yang sesuai, dan ukuran produk yang proporsional.
- Dari segi fungsional produk Anda harus disesuaikan dengan maksud dan tujuan produk tersebut diciptakan.
- Memiliki pelayanan yang dapat mendukung dan menyertai dalam penjualan produk.
- Brand produk akan Anda jual haruslah memiliki dan memberi image positif kepada para pelanggan.
- Ketersediaan Stok Barang

Anda membutuhkan kesinambungan antara jumlah pembelian pelanggan dengan pembelian pengecer untuk memaksimalkan penjual bisnis ritel Anda. Selain itu, Anda juga membutuhkan konsumsi pelanggan dan kebutuhan persediaan barang dagangan yang seimbang. Terdapat dua faktor yang harus Anda perhatikan dalam penyediaan stok barang, yaitu banyaknya unit dalam satu jenis produk, dan jumlah ukuran yang tersedia dalam satu jenis produk. Namun, perlu Anda ingat juga jika beberapa faktor tersebut harus disesuaikan pula dengan kebutuhan konsumen.

- **Penentuan Harga Jual**

Untuk menentukan harga sebuah produk, Anda juga wajib untuk mempertimbangkan tingkat kerelaan konsumen dan juga target margin yang akan bisnis bisnis Anda capai. Untuk

defininya sendiri, tingkat kerelaan konsumen adalah harga yang mereka untuk sebuah produk yang sebanding dengan apa yang mereka butuhkan. Sedangkan target margin yang hendak dicapai tentu harus diperhitungkan oleh si peritel itu sendiri, tentunya juga dengan menghitung semua biaya serta perputaran modal untuk satu jenis produk tertentu.

- **Pelayanan yang Cepat**

Salah satu faktor penting yang wajib dimiliki oleh bisnis ritel adalah pelayanan. Ketika sebuah bisnis ritel memiliki pelayanan yang baik, tepat, berkesan dan mempunyai nilai potensial yang tinggi akan sangat mendukung banyaknya produk inti yang terjual kepada pelanggan Anda. Memberikan pelayanan yang terbaik merupakan sesuatu yang selalu diharapkan oleh setiap pelanggan.

Untuk memaksimalkan pelayanan, ada dua faktor yang perlu untuk Anda perhatikan yaitu pelayanan dalam hal fasilitas yang memadai dan pelayanan secara perilaku antara penjual (pramuniaga) dengan pelanggan bisnis Anda.

- **Perhatikan Momen yang Tepat**

Memilih waktu yang tepat juga merupakan faktor yang harus Anda dipertimbangkan secara matang sehingga para pelanggan bersedia membeli barang yang mereka butuhkan di bisnis ritel Anda, seperti waktu musiman (seasonal time), waktu khusus (special gift item), dan juga waktu pribadi (personal time).

- **Promosi Tertarget**

Jika Anda memanfaatkan beberapa media sosial (Facebook, Instagram, Youtube dll) serta strategi promosi yang tepat akan dapat membuat bisnis Anda meraih keuntungan yang berlipat. Selain itu, beberapa pesan yang disampaikan pada media promosi juga harus mampu menarik minat pelanggan agar mereka merasa yakin untuk membeli produk dari bisnis ritel Anda. Namun, Anda jangan melakukannya secara berlebihan dan terlalu dibuat-buat. Promosi yang Anda lakukan harus dilakukan sesuai dengan kenyataan dan kondisi yang ada pada toko

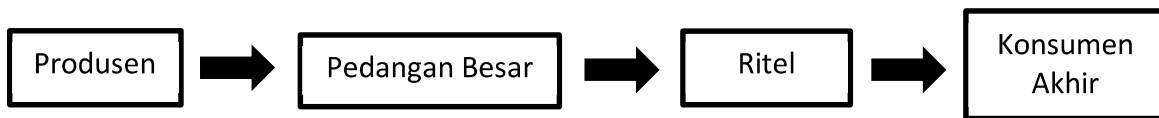
maupun produk Anda. Hal ini karena, jika informasi promosi yang Anda berikan tidak sesuai dengan kenyataan, maka pelanggan akan merasa tertipu dan ini akan membuat bisnis ritel Anda mengalami kerugian.

D. Menentukan jenis barang yang sesuai diperdagangkan di Koperasi Sinar Surya, cara memikat anggota atau masyarakat sekitar agar belanja di koperasi, dan sistem penjualan yang bisa disukai anggota dalam bertransaksi

Struktur Dasar Bisnis Ritel

Saat ini telah terjadi perubahan yang sangat signifikan baik pola pikir, selera maupun pola berbelanja masyarakat luas, khususnya konsumen, dari pola yang berkecenderung tradisional ke pola yang berkecenderungan modern. Adapun struktur dasar bisnis ritel secara sederhana yang merupakan jalur distribusi barang dagangan dapat digambarkan sebagai berikut:

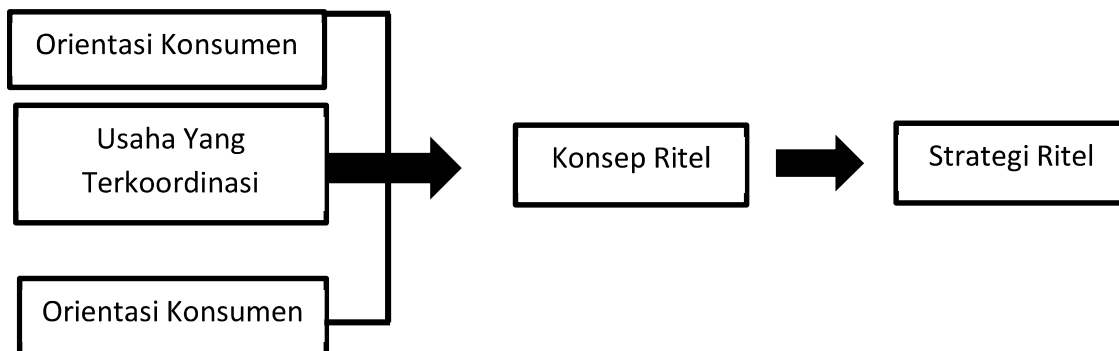
Gambar 1.1 Struktur Dasar Bisnis Ritel Jalur Distribusi Barang Dagang



Konsep Pemasaran Ritel

Menurut Wal Mart, telah memanfaatkan suatu pendekatan yang terkoordinasi dan merata di seluruh perusahaan terhadap perkembangan dan implementasi strategi dan memiliki suatu orientasi tujuan yang jelas. Berikut konsep pemasaran ritel:

Gambar 1.2 Konsep Pemasaran Ritel



Keterangan:

- Berorientasi konsumen, seorang peritel harus menentukan atribut-atribut dan kebutuhan-kebutuhan para konsumennya, serta harus menyediakan diri untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut secara maksimal.

- Usaha yang terkoordinir, di mana seorang peritel harus mengintegrasikan semua rencana dan kegiatan untuk melakukan efisiensi.
- Berorientasi tujuan di mana seorang peritel harus menetapkan tujuan dan selanjutnya menggunakan strateginya untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut.

Jenis-jenis Bisnis Ritel

- 1 Ritel Toko
- 2 Ritel Khusus
- 3 Ritel Non Toko
- 4 Pemasaran via pos.
- 5 Internet
- 6 Mesin pengecer otomatis

Faktor Sukses Menjalankan Bisnis Ritel

1. Kegigihan
2. Kreativitas
3. Praktis dan realistis
4. Pendagangan

Selama proses pengabdian di Koperasi Sinar Surya tim pengabdian Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang melakukan sharing informasi mengenai masalah- masalah yang dihadapi koperasi. Tim Mendengarkan paparan yang disampaikan dari pengurus koperasi tentang kegiatan usaha baru yang akan dijalankan untuk pengembangan unit koperasi, serta menjelaskan potensi keunggulan yang dimiliki koperasi dari aspek keanggotaan. Selain dari pada itu ada juga keunggulan yang disampaikan dari segi lokasi usaha yang sangat strategis yakni di wilayah sekitar tempat ibadah dan tempat pendidikan formal yang jelas satu modal berharga untuk bisa membeli barang dari kopersi selain dari anggota kopersi sendiri. Pengurus juga sudah mempunyai gambaran produk-produk yang akan mengisi rak - rak retail koperasi tersebut dengan didasari peta lokasi keberadaan unit usaha tersebut.

Tim pengabdian juga memberikan berbagai pandangan strategis dalam menentukan perencanaan memulai usaha retail yang akan dijalankan koperasi mulai dari gambaran perencanaan

asosiasi UKM yang sampai sekarang di gerakkan salah satu tim sebagai acuan dalam usaha. Selain itu tim memberikan wacana terlebih dahulu agar koperasi mengadakan study banding ke koperasi - koperasi yang juga menjalankan unit usaha retail atau grosir sebagai pelajaran bagaimana memunculkan bisnis yang memadai disertai ketrampilan dalam mengelola barang maksudnya tidak hanya menyediakan satu jenis produk saja melainkan bervariasi barang yang diperdagangkan. Serta juga menerapkan model pemberian harga barang yang masuk dalam harga eceran dan harga grosir. Tim juga memberikan pandangan tentang ruangan yang akan digunakan sebagai tempat pertokoan dari barang-barang yang akan dijual belikan oleh koperasi, karena salah satu kesuksesan dalam menjalankan usaha jual beli adalah ruangan yang representatif untuk menarik minat pembeli masuk.

Jauh sebelum merilis usaha, tak ada salahnya memulai promosikan bisnis koperasi. Bukan hanya asal promosi, melainkan membuat marketing plan lengkap dengan ide-ide pemasaran yang tepat sasaran. Pertimbangkan juga untuk menggandeng media hingga mengadakan sales events.

Mencari kanal marketing mana yang paling tepat untuk bisnis retail. Memang, mempromosikan produk akan membuat bisnis Anda mendapat perhatian dari pasar. Namun bukan hanya perhatian atau exposure saja, yang Anda butuhkan adalah perhatian yang terkonversi menjadi transaksi pembelian, ini yang harus bisa Anda gali lebih dalam.

Selama proses pengabdian dengan koperasi Sinar Surya akhirnya menemukan beberapa hasil yang bisa dibuat acuan koperasi dalam menjalankan usaha baru yang bergerak dibidang retail dan grosir diantaranya:

- barang yang akan dijual kopersi tidak hanya sejenis melainkan banyak varian barang sesuai dengan kebutuhan,
- Harga diusahakan tidak lebih mahal dari grosir terdekat dengan mengadakan studi banding ke grosir-grosir terdekat,
- Lokasi sangat strategis dekat jalan raya, sekolah, dan perkantoran.

Potensi pasar internal antara lain sekolah-sekolah Muhammadiyah se kota Batu 9 sekolah mulai tingkat Paud sampai menengah atas, guru-guru muhammadiyah sekitar hamper 200 orang serta murid-muridnya yang kurang lebih berjumlah 2000 siswa.

Dalam memulai usaha yang baru akan dijalankan sebaiknya mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- Memiliki rencana bisnis serta menetapkan tujuan dari bisnis tersebut,
- Adanya perencanaan dan penelitian yang matang serta pengalaman dan ketrampilan bisnis yang memadai,
- Desain toko yang menarik mampu memberikan nilai lebih.

E. Sistem Operasional Syariah

Definisi

- **Unit Usaha Syariah (UUS)** adalah unit kerja dari kantor pusat Bank Umum Konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu dan atau unit syariah (UU no 21 th 2008)

Tujuan Instruksional Pembelajaran

- Memahami berbagai alternatif skema operasional bank syariah yang dapat digunakan dalam hal penghimpunan, penyaluran dan penyediaan jasa layanan keuangan lain kepada nasabah.
- Dapat mengembangkan penalarannya dengan memilih skema yang ada secara tepat untuk berbagai jenis transaksi yang dibutuhkan oleh nasabah

Prinsip Syariah (uu no 21/2008)

Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Penghimpunan dana

Prinsip wadiah	<ul style="list-style-type: none"> • Wadiah yad amanah • Wadiah yad dhamanah
Prinsip Mudharabah	<ul style="list-style-type: none"> • Mudharabah mutlaqah (Investasi Tidak Terikat / Unrestricted Investment) • Mudharabah Muqayyadah (Investasi Terikat / Restricted Investment)



Prinsip wadiah

- Akad titipan pihak yang mempunyai barang dengan pihak yang diberi kepercayaan untuk menjaga keselamatan, keamanan serta keutuhan barang
- Berdasarkan jenisnya :
 - Wadiah yad amanah (tangan amanah)
 - Wadiah yad dhamanah (tangan penanggung= menggunakan harta dan menjamin kembali scr utuh)
 - Aplikasi dalam perbankan => giro dan tabungan



Prinsip Mudharabah

- Akad antara pemilik dana dan pengelola dana untuk memperoleh keuntungan => dibagi sesuai nisbah yang disepakati pada awal akad
- Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib
 - Mudharabah mutlaqah (Investasi Tidak Terikat / Unrestricted Investment)
 - Aplikasi dalam perbankan => deposito, tabungan
 - Mudharabah Muqayyadah (Investasi Terikat / Restricted Investment)



Penyaluran dana



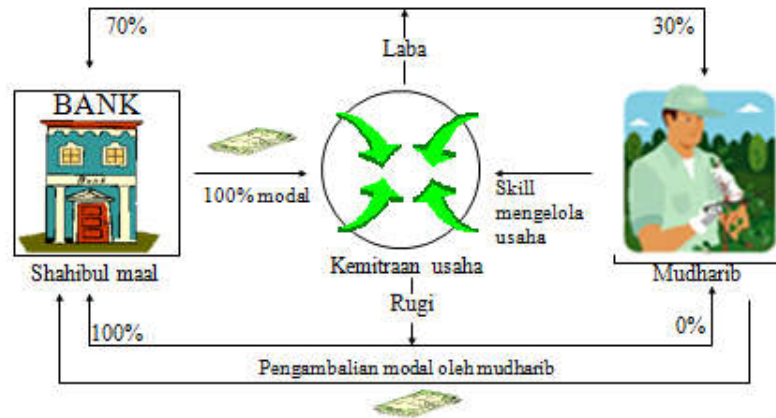
Prinsip bagi hasil	<ul style="list-style-type: none"> • Pembiayaan Mudharabah • Pembiayaan Musyarakah
Prinsip jual beli	<ul style="list-style-type: none"> • Murabahah • Istishna, Istishna Paralel • Salam, Salam Paralel
Ujroh	<ul style="list-style-type: none"> • Ijarah, Ijarah Muntahiya Bitamlik

Prinsip Bagi Hasil - Mudharabah

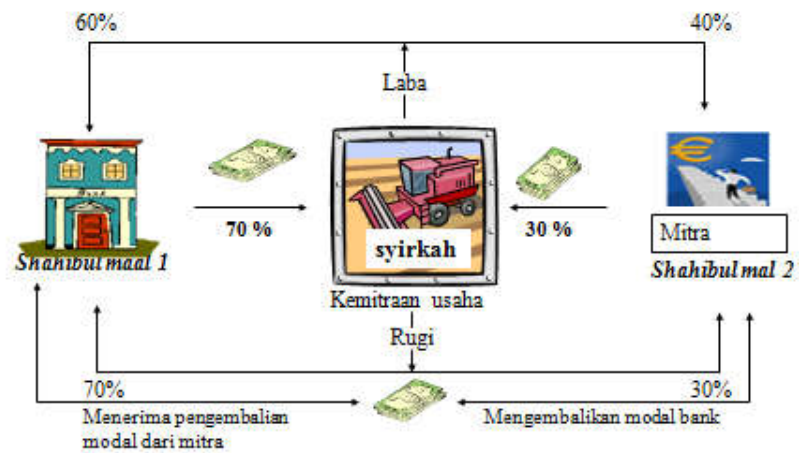
- Mudharabah (bank sebagai shahibul maal)
 - Akad antara pemilik modal dan pengelola modal untuk memperoleh keuntungan => dibagi sesuai nisbah yang disepakati awal akad
 - Prinsip pembagian hasil usaha => revenue sharing atau Profit Sharing



Skema Mudharabah



Skema Musyarakah

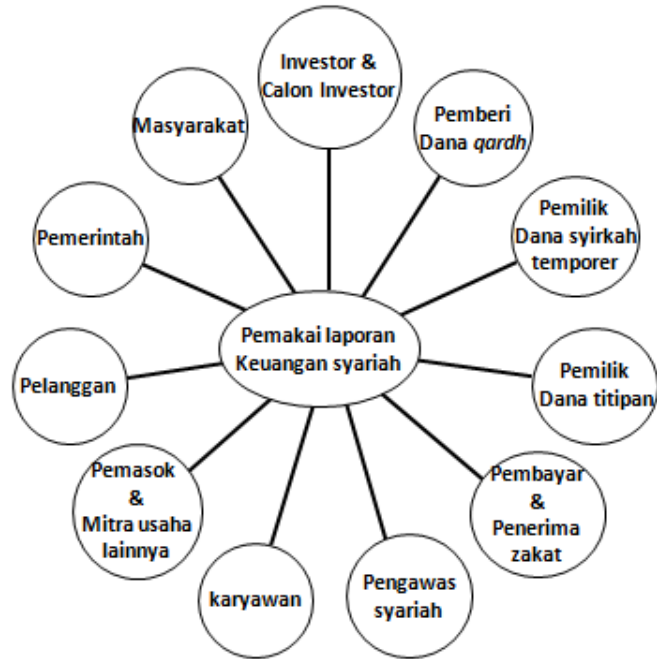


KARAKTERISTIK TRANSAKSI SYARIAH

Transaksi syariah dapat berupa aktivitas bisnis yang bersifat komersial maupun aktivitas sosial yang bersifat non komersial.

Transaksi syariah komersial dapat berupa investasi untuk mendapatkan bagi hasil, jual beli barang, untuk mendapatkan laba atau pemberian jasa dengan imbalan.

Transaksi syariah non komersial dapat berupa pemberian pinjaman atau talangan (*qardh*), penghimpunan dan penyaluran dana sosial, seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf dan hibah.



TUJUAN LAPORAN KEUANGAN

Berdasarkan paragraf 30 KDPPLKS dinyatakan bahwa tujuan laporan keuangan menurut KDPPLKS adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu entitas syariah yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Tujuan lainnya adalah :

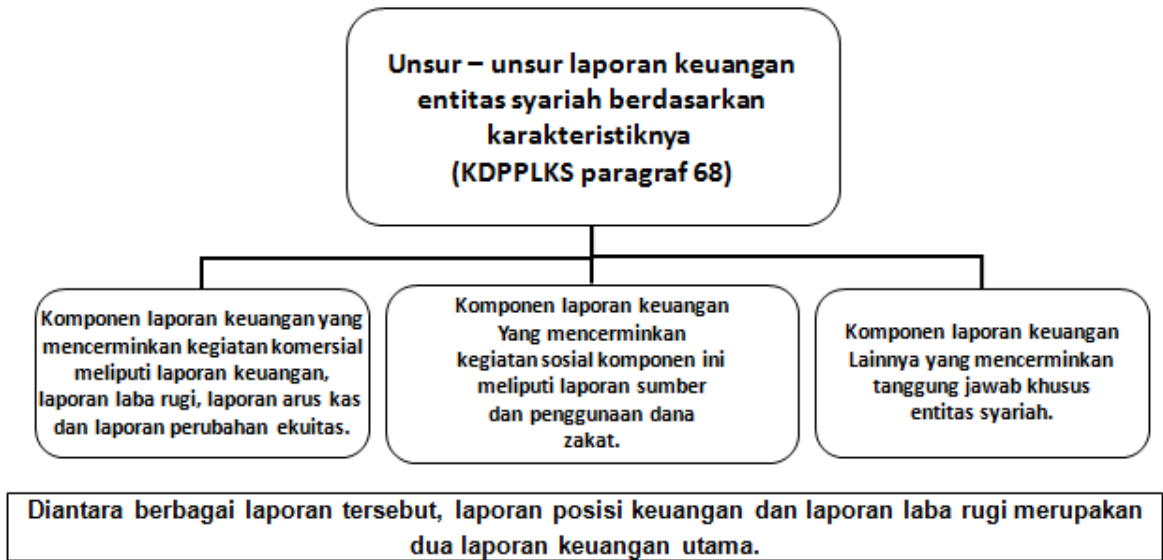
- Meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip syariah dalam semua transaksi dan kegiatan usaha.
- Informasi kepatuhan entitas syariah terhadap prinsip syariah, serta informasi aset, kewajiban, pendapatan dan beban yang tidak sesuai dengan prinsip syariah bila ada dan bagaimana perolehan dana penggunaannya.
- Informasi untuk membantu mengevaluasi pemenuhan tanggung jawab entitas syariah terhadap amanah dalam mengamankan dana, menginvestasikannya pada tingkat keuntungan yang layak.
- Informasi mengenai tingkat keuntungan investasi yang diperoleh penanam modal dan pemilik dana syirkah temporer dan informasi mengenai pemenuhan kewajiban fungsi sosial entitas syariah, termasuk pengelolaan dan penyaluran zakat, infaq, sedekah dan wakaf.

Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang telah dilakukan manajemen (*stewardship*) atau Pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Asumsi dasar



Unsur- unsur laporan keuangan



FORMAT LAPORAN POSISI KEUANGAN

**Tabel 6.1: Format Neraca Bank Syariah
PT Bank Syariah “X”
Laporan Posisi Keuangan (Neraca)
Per 31 Desember 20X2 dan 20X1**

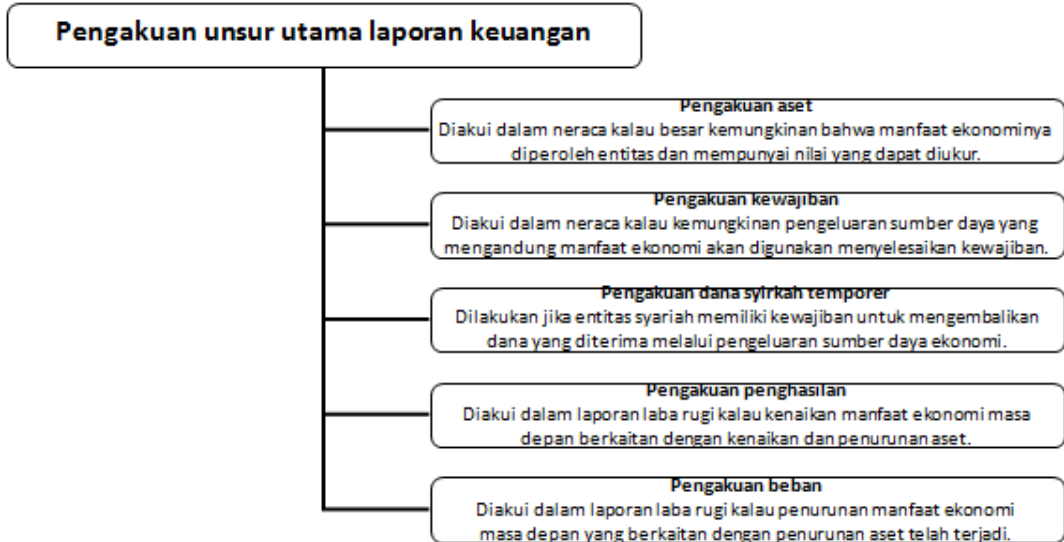
POS-POS	20X2	20X1	POS-POS	20X2	20X1
ASET			KEWAJIBAN		
Kas	XXXX	XXXX	Kewajiban segera	XXXX	XXXX
Penempatan pada Bank Indonesia	XXXX	XXXX	Bagi hasil yang belum dibagikan	XXXX	XXXX
Giro pada bank lain	XXXX	XXXX	Simpanan wadiah	XXXX	XXXX
Penempatan pada bank lain	XXXX	XXXX	Simpanan dari bank lain	XXXX	XXXX
Investasi pada efek/surat berharga	XXXX	XXXX	Hutang		
Putang			Hutang Salam	XXXX	XXXX
Putang Murabahah	XXXX	XXXX	Hutang Istishna'	XXXX	XXXX
Putang Salam	XXXX	XXXX	Kewajiban pada bank lain	XXXX	XXXX
Putang Istishna	XXXX	XXXX	Pembiayaan yang diterima	XXXX	XXXX
Putang Pendapatan Ijarah	XXXX	XXXX	Hutang pajak	XXXX	XXXX
Pembayaran			Estimasi kerugian komitmen dan kontinjensi	XXXX	XXXX
Pembiayaan Mudharabah	XXXX	XXXX	Pinjaman wadiah yang diterima	XXXX	XXXX
Pembiayaan Musyarakah	XXXX	XXXX	Kewajiban lainnya	XXXX	XXXX
Pinjaman qardh	XXXX	XXXX	Pinjaman subordinasi	XXXX	XXXX
Persediaan (aset yang dibeli untuk dijual kembali)	XXXX	XXXX	Jumlah Kewajiban	XXXX	XXXX
Aset yang diperoleh untuk Ijarah	XXXX	XXXX	Dana Syirkah Temporer		
Aset Istishna dalam penyelesaian	XXXX	XXXX	Dana syirkah temporer dari bukan bank		
Penyertaan pada entitas lain	XXXX	XXXX	Tabungan Mudharabah	XXXX	XXXX
Aset pajak tangguhan	XXXX	XXXX	Deposito Mudharabah	XXXX	XXXX
Aset tetap dan akumulasi penyusutan	XXXX	XXXX	Dana syirkah temporer dari bank		
Aset lainnya	XXXX	XXXX	Tabungan Mudharabah	XXXX	XXXX
			Deposito Mudharabah	XXXX	XXXX
			Musyarakah	XXXX	XXXX
			Jumlah Dana Syirkah Temporer	XXXX	XXXX
			Ekuitas		
			Modal disetor	XXXX	XXXX
			Tambahkan modal disetor	XXXX	XXXX
			Saldo laba (rugi)	XXXX	XXXX
			Jumlah Ekuitas	XXXX	XXXX
Jumlah Aset	XXXX	XXXX	Jumlah Kewajiban, Dana Syirkah Temporer & Ekuitas	XXXX	XXXX

FORMAT LAPORAN LABA RUGI SYARIAH

Tabel 6.2: Format Laporan Laba Rugi Bank Syariah
 PT. Bank Syariah "X"
 Laporan Laba Rugi
 Periode 1 Januari s/d 31 Desember 20X2 dan 20X1

POS-POS	20X2	20X1
PENDAPATAN		
Pendapatan Pengelolaan Dana oleh Bank sebagai Mudharib		
Pendapatan dari jual beli:		
Pendapatan marjin murabahah	XXXX	XXXX
Pendapatan bersih salam	XXXX	XXXX
Pendapatan bersih istishna'	XXXX	XXXX
Pendapatan sewa - bersih:		
Pendapatan bersih ijarah	XXXX	XXXX
Pendapatan dari bagi hasil:		
Pendapatan bagi hasil mudharabah	XXXX	XXXX
Pendapatan bagi hasil musyarakah	XXXX	XXXX
Pendapatan usaha utama lainnya	XXXX	XXXX
Jumlah Pendapatan Pengelola Dana oleh Bank sebagai Mudharib	XXXX	XXXX
Hak pihak ketiga atas bagi hasil	(XXXX)	(XXXX)
Hak bagi hasil milik bank	XXXX	XXXX
Pendapatan usaha lainnya		
Pendapatan imbalan jasa perbankan	(XXXX)	(XXXX)
Pendapatan imbalan investasi terikat	(XXXX)	(XXXX)
Jumlah Pendapatan Usaha Lainnya	(XXXX)	(XXXX)
Beban Usaha		
Beban kepegawain	(XXXX)	(XXXX)
Beban administrasi dan umum	(XXXX)	(XXXX)
Beban penyusutan dan amortisasi	(XXXX)	(XXXX)
Beban penyalihan kerugian aktiva produktif	(XXXX)	(XXXX)
Beban estimasi kerugian komitmen dan kontinjensi	(XXXX)	(XXXX)
Beban bonus giro wadiah	(XXXX)	(XXXX)
Beban lain-lain	(XXXX)	(XXXX)
Jumlah Beban Usaha	(XXXX)	(XXXX)
Laba (Rugi) Usaha	XXXX	XXXX
Pendapatan dan Beban Nonusaha		
Pendapatan nonusaha	XXXX	XXXX
Jumlah Pendapatan (Beban) Nonusaha	XXXX	XXXX
Jumlah Pendapatan (Beban) Nonusaha	XXXX	XXXX
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	XXXX	XXXX
Beban Pajak	XXXX	XXXX
Zakat*	(XXXX)	(XXXX)
Laba (Rugi) Bersih Periode Berjalan	XXXX	XXXX

PENGAKUAN UNSUR UTAMA LAPORAN KEUANGAN



3. Dokumentasi Kegiatan di lokasi pengabdian







