

# LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

## UPAYA PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MELALUI PELATIHAN PENYUSUNAN MANAJEMEN LAPORAN KEUANGAN DAN KEWIRAUSAHAAN (*BUSINESS PLAN*)



### Oleh:

- |    |  |                     |
|----|--|---------------------|
| 1. | Nur Laili Fikriah, M.Sc                | 199403312020122005  |
| 2. | Prof. Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag | 196201151998031001  |
| 3. | Ikhsan Maksum, M.Sc                    | 199312192019031012  |
| 4. | Mega Noerman Ningtyas, M.Sc            | 199109272019032023  |
| 5. | Isnain Murdiansyah, M.SA               | 1986072120190310008 |

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

**2023**

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Pengabdian Masyarakat dengan judul

“Upaya Peningkatan Kapasitas Umkm Melalui Pelatihan Penyusunan Manajemen Laporan Keuangan Dan Kewirausahaan (*Business Plan*)”

Disahkan pada Tanggal 22 Juni 2023

Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.El  
NIP. 197507072005011005

Ketua Tim Pengabdian

A handwritten signature in black ink, consisting of a large 'C' shape followed by several vertical strokes.

Nur Laili Fikriah, M.Sc  
NIP. 199403312020122005

Mengetahui,  
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M)  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

The image shows a circular official stamp of the Faculty of Economics at Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. The stamp contains the text 'KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA' and 'FAKULTAS EKONOMI'. A large, stylized signature is written over the stamp.

Prof. Dr. H. Agus Maimun, M.Pd  
NIP. 196508171998031003

# **UPAYA PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MELALUI PELATIHAN PENYUSUNAN MANAJEMEN LAPORAN KEUANGAN DAN KEWIRAUSAHAAN (*BUSINESS PLAN*)**

**Oleh:**

- |    |  |                     |
|----|--|---------------------|
| 1. | Nur Laili Fikriah, M.Sc                | 199403312020122005  |
| 2. | Prof. Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag | 196201151998031001  |
| 3. | Ikhsan Maksum, M.Sc                    | 199312192019031012  |
| 4. | Mega Noerman Ningtyas, M.Sc            | 199109272019032023  |
| 5. | Isnain Murdiansyah, M.SA               | 1986072120190310008 |

## **RINGKASAN**

Pengabdian Masyarakat yang di selenggarakan oleh Fakultas Ekonomi UIN Malang dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Lumajang dengan tema “Peningkatan Ekonomi Menghadapi Era 5.0 (Upaya Peningkatan Kapasitas Umkm Melalui Pelatihan Penyusunan Manajemen Laporan Keuangan dan Kewirausahaan (*Business Plan*))”. Pada kegiatan tersebut dihadiri oleh 33 peserta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Kegiatan yang dilakukan sangat bermanfaat bagi peserta, dilihat dari sesi tanya jawab peserta banyak yang menanyakan dan konsultasi terkait materi yang disampaikan. Pertanyaan peserta terkait bagaimana membuat pengajuan *business plan* untuk mendapatkan biaya pengembangan UMKM dan proses pelaporan keuangan yang sederhana baik laporan secara tertulis maupun menggunakan aplikasi. Diharapkan kegiatan pengabdian dapat berkelanjutan untuk mengembangkan UMKM yang ada di Lumajang.

## DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN.....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi .....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan Kegiatan.....	2
1.4 Manfaat Kegiatan.....	2
1.5 Sasaran Kegiatan .....	2
1.6 Waktu, Jadwal dan Tempat Pelaksanaan.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	4
2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) .....	4
2.2 Kewirausahaan.....	5
2.3 Akuntansi “Laporan Keuangan UMKM” .....	7
BAB III MATERI DAN METODE PELAKSANAAN.....	10
3.1 Materi Pengabdian Masyarakat .....	10
3.2 Metode Pelaksanaan .....	12
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	13
4.1 Peserta Pengabdian Masyarakat .....	13
4.2 Hasil dan Pembahasan Pelaksanaan Pengabdian.....	15
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	18
5.1 Kesimpulan .....	18
5.2 Saran .....	18
DAFTAR PUSTAKA .....	19
Lampiran .....	20

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Analisis Situasi

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu bidang usaha yang mampu berkembang pesat dan konsisten memberikan kontribusi pada perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah bagi penciptaan lapangan kerja yang produktif. Berdasarkan data KUMKM Tahun 2018, UMKM di Indonesia berjumlah 64,2 juta usaha, mampu menyerap tenaga kerja sebesar 117 juta pekerja (97% dari total tenaga kerja) dan UMKM berkontribusi terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) sebesar 57,2%. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap perkembangan pembangunan di Indonesia, apalagi saat terjadinya krisis moneter yang melanda Indonesia pada tahun 1998 dan juga krisis keuangan pada tahun 2008, UMKM masih bertahan pada saat itu sedangkan usaha besar sudah banyak yang pailit dan gulung tikar.

Namun, UMKM masih saja sering menghadapi kendala utama dalam menjalankan bisnisnya yaitu terkait permasalahan SDM, modal dan pemasaran (Aribawa, 2016; Dahmen & Rodríguez, 2014; Susan, 2020). Pandemi Covid-19 telah menghantam beberapa sektor di Indonesia termasuk di dalamnya sektor UMKM. Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), kebijakan ini membuat masyarakat cenderung lebih banyak berada di rumah, hal ini tentu saja membuat pelaku UMKM menjadi sulit dalam mengembangkan usahanya karena nyatanya masih banyak UMKM yang bergantung pada cara berjualan yang masih konvensional. Hal ini berdampak pada pendapatan atau omset dari UMKM tersebut yang secara terus-menerus mengalami penurunan. Berbanding terbalik dengan *e-commerce* yang pendapatannya semakin meningkat karena selama masa pandemi ini masyarakat cenderung melakukan transaksi jual beli melalui *online shop*.

Menurut Dewan Komisiner OJK Tirta, permasalahan yang sering terjadi pada pelaku UMKP yaitu banyak UMKM yang belum memanfaatkan teknologi digital, terutama dalam pemasaran dan akses pasar; kesulitan akses pembiayaan atau modal usaha, terjadi karena rumitnya prosedur hingga banyaknya dokumen yang harus dipenuhi di perbankan atau lembaga jasa keuangan yang berakibat banyak yang mencari pembiayaan alternatif hingga terjatuh rentenir; Kendala mengelola laporan keuangan UMKM.

Namun kita tidak dapat memungkiri bahwa permasalahan tersebut juga terjadi di masyarakat yang tinggal di desa, tak terkecuali masyarakat di Jalan MT Hariyono No.13

Jogoyudan, Lumajang. Adanya permasalahan tersebut, dikarenakan pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi, rendahnya kualitas dan kapabilitas SDM, banyak pelaku UMKM yang masih sulit melakukan pemasaran, kurang inovatif, sulit mengurus perizinan, serta belum bisa mengelola laporan keuangan. Oleh karenanya, pelaku usaha perlu memahami cara untuk meningkatkan kinerja dan mempertahankan keberlangsungan UMKM. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan pemasaran secara online untuk mendapatkan omzet atau pendapatan yang lebih besar daripada sebelumnya dan memahami pengelolaan laporan keuangan yang efektif.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Permasalahan yang muncul pada pelaku UMKM di Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang adalah keterbatasan modal serta pemahaman yang kurang akan rendahnya kualitas dan kapabilitas SDM, sulit melakukan pemasaran yang meningkatkan penjualan, kurang inovatif, sulit mengurus perizinan, serta belum bisa mengelola laporan keuangan. Pelaku UMKM selama ini melakukan pemasaran konvensional saja, menunggu pelanggan datang dan tidak tahu bagaimana memulai memasarkan produknya di luar dari area kelurahannya dan tidak melakukan pengelolaan pendaan yang dimiliki secara tertulis.

## **1.3 Tujuan Kegiatan**

Tujuan kegiatan ini salah satunya adalah untuk membantu para UMKM di Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang untuk menggali kemampuan pelaku UMKM agar lebih memahami perancangan *business plan* dan membuat laporan keuangan.

## **1.4 Manfaat Kegiatan**

Manfaat dalam pengabdian ini adalah meningkatkan motivasi untuk merancang *business plan* dan membuat laporan keuangan untuk usaha dan pemasaran untuk mencapai keberlangsungan usaha.

## **1.5 Sasaran Kegiatan**

Sasaran dalam kegiatan ini adalah para pelaku UMKM di kota Lumajang. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar karena adanya dukungan pihak Dinas Pariwisata Kota Lumajang.

## 1.6 Waktu, Jadwal dan Tempat Pelaksanaan

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 12 Juni 2023, berlokasi di tempat UMKM Kopi Begog Van De Kub Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang.

**Tabel 1.** Jadwal Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Lumajang

WAKTU	DURASI	AGENDA	PENANGGUNG JAWAB
07.00 – 11.00	240'	Perjaanan dari FE (Malang) ke Kopi Begog Van De Kub Lumajang	Ikhsan Maksum, M.Sc
11.00 - 11.30	30'	ISHOMA	Panitia
11.30 – 12.00	30'	Kedatangan Peserta	Panitia
12.00 – 12.05	5'	Pembukaan MC	Nur Laili Fikriah, M.Sc
12.05 – 12.15	10'	Sambutan FE UIN Malang	Prof. Dr. H. Salim Al-Idrus, MM., M.Ag
12.15 – 12.20	5'	Doa	Isnan Murdiansyah, M.S.A
12.20 – 12.50	30'	Pemaparan Materi “Kewirausahaan dan pelatihan <i>Business Plan</i> ”	Prof. Dr. H. Salim Al-Idrus, MM., M.Ag
12.50 – 13.20	30'	Pemaparan Materi “Akuntansi, pelaporan keuangan dan perhitungan <i>Payback Periode</i> ”	Isnan Murdiansyah, M.S.A dan Mega Noerman Ningtyas, M.Sc
13.20 – 13.50	30'	Sesi Tanya Jawab	Nur Laili Fikriah, M.Sc
13.50 – 14.00	10'	Penyerahan Sertifikat, Sesi Foto Bersama dan Penutup	Nur Laili Fikriah, M.Sc dan Ikhsan Maksum, M.Sc
14.00 – 14.30	30'	ISTIRAHAT	Panitia
14.30 – 18.30	240'	Perjalanan Kembali ke FE (Malang)	Ikhsan Maksum, M.Sc

Sumber: Jadwal Pengabdian Masyarakat FE UIN Maulana Malik Ibrahim Malang (2023)

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Indonesia sebagai negara berkembang menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi.

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari segi kualitasnya, hal ini dikarenakan dukungan kuat dari pemerintah dalam pengembangan yang dilakukan kepada para pegiat usaha UMKM, yang mana hal tersebut sangat penting dalam mengantisipasi kondisi perekonomian ke depan serta menjaga dan memperkuat struktur perekonomian nasional.

Ada beberapa kriteria-kriteria tertentu supaya sebuah usaha dapat dikatakan sebagai UMKM, berikut ini adalah penjelasannya:

##### **1. Usaha Mikro**

Sebuah usaha bisa dikatakan sebagai UMKM bila memiliki keuntungan dari usahanya sebesar Rp. 300.000.000, dan memiliki aset atau kekayaan bersih minimal sebanyak Rp. 50.000.000. Kriteria dalam UMKM adalah sebuah usaha yang dimiliki oleh suatu lembaga atau badan usaha, atau perseorangan.

##### **2. Usaha Kecil**

Usaha kecil adalah usaha yang memiliki pendapatan atau keuntungan dengan jumlah yang lebih kecil. Hasil keuntungan dari penjualan yang masuk kategori usaha kecil ini berkisar dari angka Rp. 300.000.000 sampai dengan Rp. 2.500.000.000.

##### **3. Usaha Menengah**

Usaha menengah adalah usaha yang dijalankan oleh seseorang, lembaga, atau kelompok yang berpatokan dengan peraturan UU. Untuk dapat disebut sebagai usaha menengah, terdapat dua ciri-ciri. Pertama, usaha menengah memiliki keuntungan dari usahanya sebesar Rp. 2.500.000.000 sampai dengan Rp. 50.000.000.000 dalam satu tahun. Sementara kekayaan bersih yang dimiliki oleh usaha menengah adalah sebesar Rp. 500.000.000 dalam satu tahun.



## 2.2 Kewirausahaan

Menurut Suryana (2001) dilihat dari perkembangannya, sejak awal abad ke-20 kewirausahaan sudah diperkenalkan di beberapa negara. Di Belanda dikenal dengan *ondernemer*, di Jerman dikenal dengan *unternehmer*. Di beberapa negara, kewirausahaan memiliki tugas sangat banyak, antara lain tugas dalam mengambil keputusan yang menyangkut kepemimpinan teknis, kepemimpinan organisatoris dan komersial, penyediaan modal, penerimaan dan penanganan tenaga kerja, pembelian, penjualan, pemasangan iklan.

Eksistensi kewirausahaan pada saat ini dan masa yang akan datang mutlak diperlukan. Hal ini sejalan dengan tuntutan perubahan yang cepat pada paradigma pertumbuhan yang wajar (*growth-equity paradigm shift*) dan perubahan ke arah globalisasi (*globalization paradigm shift*) yang menuntut adanya keunggulan, pemerataan, dan persaingan sehingga diperlukan adanya perubahan paradigma pendidikan (Suryana, 2001). Ilmu kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*) dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup untuk memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya (Suryana, 2001).

Menurut Prawirokusumo (1997) dalam Suryana (2001), alasan pendidikan kewirausahaan yang telah diajarkan sebagai suatu disiplin ilmu tersendiri yang independen karena:

1. kewirausahaan berisi *body of knowledge* yang utuh dan nyata (*distinctive*), yaitu ada teori, konsep, dan metode ilmiah lengkap;
2. kewirausahaan memiliki dua konsep, yaitu konsep keberanian untuk melangkah (*venture start-up*) dan keberanian untuk tumbuh (*venture growth*). Ini jelas tidak termasuk ke dalam kerangka kerja manajemen secara umum (*frame work general management coerces*), yang memisahkan antara pengelola (*management*) dan kepemilikan usaha (*business ownership*);
3. kewirausahaan merupakan disiplin ilmu yang memiliki objek tersendiri, yaitu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create new and different*);
4. kewirausahaan merupakan alat untuk menciptakan pemerataan berusaha dan pemerataan pendapatan atau kesejahteraan rakyat yang adil dan makmur.

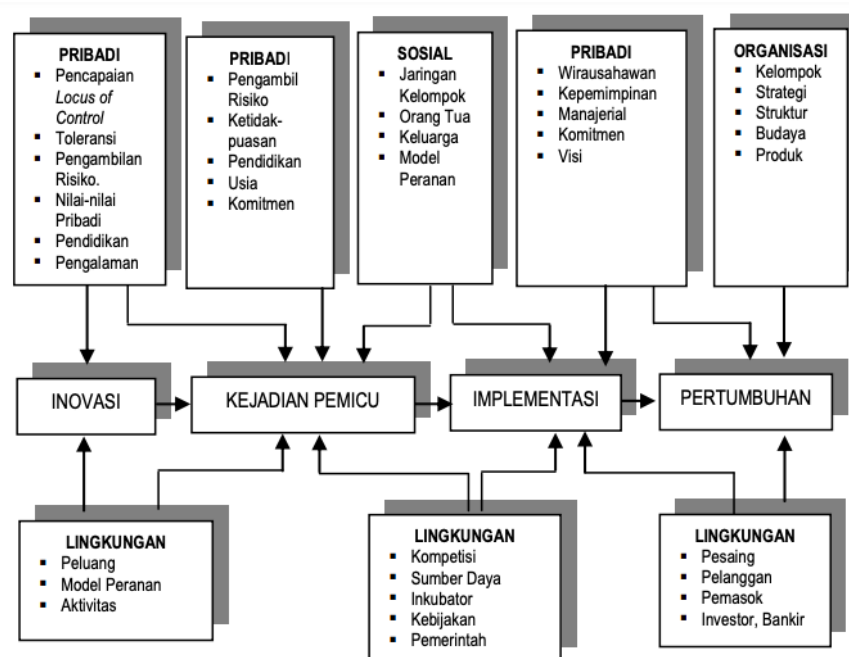
Menurut Siagian (1999), mengelompokkan wirausaha berdasarkan semangat, perilaku, dan kemampuan wira usahanya menjadi tiga tingkatan, yaitu:

1. wirausaha awal
2. wirausaha tangguh;
3. wirausaha unggul.

Pengelompokan lainnya adalah sebagai berikut:

1. *Administrative Entrepreneur*, yaitu wirausaha yang perilaku dan kemampuannya yang lebih menonjol dalam memobilisasi sumber daya dan dana, serta mentransformasikannya menjadi output dan memasarkannya secara efisien.
2. *Innovative Entrepreneur*, yaitu wirausaha yang perilaku dan kemampuannya menonjol dalam kreativitas, inovasi serta mampu mengantisipasi dan menghadapi risiko.
3. *Catalyst Entrepreneur*, yaitu para pelopor atau penggerak kewirausahaan yang berasal dari luar usaha wirausaha, seperti dari unsur pendidikan (perguruan tinggi), instansi terkait (Dinas Koperasi dan UKM).

**Gambar 1. Model Proses Kewirausahaan**



Kewirausahaan berkembang dan diawali dengan inovasi. Inovasi dipicu oleh faktor pribadi, sosiologi, dan lingkungan. Faktor pribadi yang memicu kewirausahaan adalah pencapaian *locus of control*, toleransi, pengambilan risiko, nilai-nilai pribadi, pendidikan, pengalaman, ketidakpuasan, pendidikan, usia, dan komitmen, sedangkan faktor pemicu yang berasal dari lingkungan adalah peluang, model peranan, dan aktivitas, sedangkan kejadian pemicu yang berasal dari faktor sosial, meliputi jaringan kelompok, orang tua, keluarga, dan model peranan. Seperti halnya pada tahap perintisan kewirausahaan maka pertumbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi, organisasi, dan lingkungan. Faktor lingkungan yang sangat mempengaruhi pertumbuhan kewirausahaan adalah pesaing, pelanggan, pemasok, dan lembaga-lembaga keuangan yang membantu pendanaan (investor/bankir).

Faktor yang berasal dari pribadi adalah komitmen, visi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Selanjutnya faktor yang berasal dari organisasi adalah kelompok, strategi, struktur, budaya, dan produk. Dengan demikian, kewirausahaan pada dasarnya dimulai dengan inovasi dan inovasi tersebut dipengaruhi oleh nilai-nilai pribadi, sosial, organisasi dan lingkungan. Seseorang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan antara nilai-nilai, sifat-sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis (*knowledge and practice*). Dengan demikian, segala acuan, pengharapan-pengharapan, dan nilai-nilai, baik dari pribadi maupun dari kelompok berpengaruh dalam membentuk perilaku kewirausahaan.

Setyawan (1996) menyatakan bahwa langkah-langkah keberhasilan berwirausaha sebaiknya bertolak dari kompetensi wirausaha, yaitu:

1. Mendayagunakan pengetahuan dan keterampilan sendiri untuk berwirausaha;
2. Memastikan apakah ada celah/peluang yang masih terbuka;
3. Menyiapkan dana untuk investasi tertentu dan operasi yang sesuai;
4. Menyiapkan tempat usaha dan sarana yang dibutuhkan;
5. Merekrut tenaga kalau diperlukan lebih dari seorang pelaksana;
6. Memasarkan barang/pelayanan khas;
7. Menguasai segmen pasar khusus.

### **2.3 Akuntansi “Laporan Keuangan UMKM”**

Laporan keuangan merupakan hasil akhir proses akuntansi. Kinerja sebuah UMKM dapat dinilai berdasarkan laporan yang dibuat secara periodik. Pengertian laporan keuangan berdasarkan Standar Akuntansi (SAK) adalah sebagai berikut: laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Laporan keuangan merupakan alat yang digunakan untuk mengkomunikasikan informasi keuangan dari suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan eksistensi suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan eksistensi perusahaan (pihak intern dan pihak ekstern). Tujuan laporan keuangan adalah penyajian informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas dari entitas yang sangat berguna untuk membuat keputusan ekonomis dari para penggunanya (IAI, 2012). Berikut ini berbagai jenis laporan keuangan yang sering digunakan:

#### **1. Neraca**

Neraca merupakan laporan yang menyajikan gambaran sumber-sumber perusahaan (aktiva) dan kewajiban-kewajiban serta modal perusahaan pada suatu tanggal tertentu. Bagian

aktiva dalam neraca melaporkan pengaruh keputusan investasi di masa yang akan datang. Kewajiban dan modal pelaku pada neraca melaporkan pengaruh keputusan pendanaan di masa yang akan data.

## **2. Laporan Rugi Laba**

Laporan rugi laba adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan dan biaya dari suatu unit usaha untuk periode tertentu. Selisih antara pendapatan dan biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan rugi laba meringkas hasil kegiatan perusahaan selama periode akuntansi tertentu. Laba rugi perusahaan dihitung sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{laba kotor} - \text{beban usaha}$$

Beban usaha terdiri dari beban penjualan yaitu semua biaya yang berhubungan langsung dengan penjualan dan beban administrasi/umum yaitu semua biaya tidak langsung dari penjual. Laba kotor dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Laba kotor} = \text{penjualan bersih} - \text{harga pokok penjualan}$$

## **3. Laporan perubahan modal**

Laporan ini memperhatikan perubahan modal pelaku atau laba yang tidak dibagikan dalam suatu periode akuntansi. Unsur-unsur dalam laporan perubahan modal adalah modal awal, laba rugi, pengambilan pribadi, setoran pribadi dan modal akhir.

## **4. Laporan arus kas**

Laporan arus kas melaporkan arus kas masuk dan arus kas keluar yang utama dari suatu perusahaan selama satu periode. Laporan ini menyediakan informasi yang berguna mengenai kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas dan operasi, mempertahankan dan memperluas kapasitas operasinya, memenuhi kewajiban keuangannya dan membayar deviden.

Keputusan keuangan yang diambil oleh pelaku UMKM akan tercermin dalam laporan keuangan. Keputusan investasi akan tercermin dalam sisi aktiva perusahaan sebaliknya keputusan pendanaan dan kebijakan dividen akan tercermin dalam sisi pasiva perusahaan. Keputusan investasi akan mengakibatkan perusahaan memiliki aktiva riil seperti tanah, Gedung, mesin, merek dagang dan sebagainya, keputusan pendanaan akan mengakibatkan perusahaan menerbitkan aktiva finansial berupa surat berharga yaitu selebar kertas yang memiliki nilai pasar karena memiliki hak untuk mendapatkan penghasilan seperti saham dan obligasi. Sementara yang terakhir, kebijakan deviden merujuk pada keputusan perusahaan terhadap laba yang diperoleh, apakah sebaiknya dibagikan kepada pemegang saham dalam

bentuk deviden ataukah sebaliknya diinvestasikan Kembali dalam bentuk laba ditahan untuk membiayao keperluan investasi perusahaan.

**Gambar 2.** Neraca dalam Akuntansi



## **BAB III**

### **MATERI DAN METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Materi Pengabdian Masyarakat**

##### **3.1.1 Kewirausahaan**

###### **1. Mengapa Berwirausaha**

Terdapat banyak alasan orang berwirausaha yaitu terpaksa; memperoleh pendapatan tanpa batas; bebas menentukan nasib sendiri; memperoleh pengakuan masyarakat; tidak tergantung pada orang lain, menyalurkan hobby, dll.

###### **2. Mindset wirausaha**

Mindset wirausaha yaitu Berorientasi pada TINDAKAN (Action); Selalu mengejar PELUANG; OPTIMIS menyongsong masa depan; Selalu KREATIF; Pola pikir PRODUKTIF, bukan konsumtif; Meminimalkan RESIKO dan mengoptimalkan HASIL.

###### **3. Tips Praktis berwirausaha**

Berikut ini merupakan Tips praktis berwirausaha: Modal utama wirausaha BUKAN UANG, tapi KEMAUAN; Tampilkan KEUNGGULAN BERSAING (pembeda dg produk lain yg sejenis); Buat CATATAN KEUANGAN secara teratur; Kurangi resiko dg dukungan DATA AKURAT; PISAHKAN harta pribadi dgn harta usaha; BANGUN JARINGAN (network).

###### **4. Membaca Peluang Bisnis**

Peluang bisnis merupakan kesempatan memproduksi/ menjual barang/jasa untuk memperoleh keuntungan. Cara membaca peluang yaitu: berangkat dari Hobby, berangkat dari Lokasi Usaha, dan berangkat dari kebutuhan konsumen. Agar produk kita diterima konsumen maka yang akan kita lakukan yaitu: Produk berbentuk BARANG/JASA (toko, bengkel, rental, warung, ternak); Harus ada KONSUMEN YG DITUJU (segmen sasaran); Menciptakan STRATEGI BERSAING (ada PEMBEDA dg produk pesaing); Memperhatikan LAYANAN; Melakukan PROMOSI untuk mempertahankan dan mencari konsumen.

###### **5. Strategi Berwirausaha**

Terdapat strategi dalam berwirausaha yaitu strategi segmentasi, pemasaran, produk, distribusi. Berikut ini beberapa strategi sukses dalam berwirausaha:

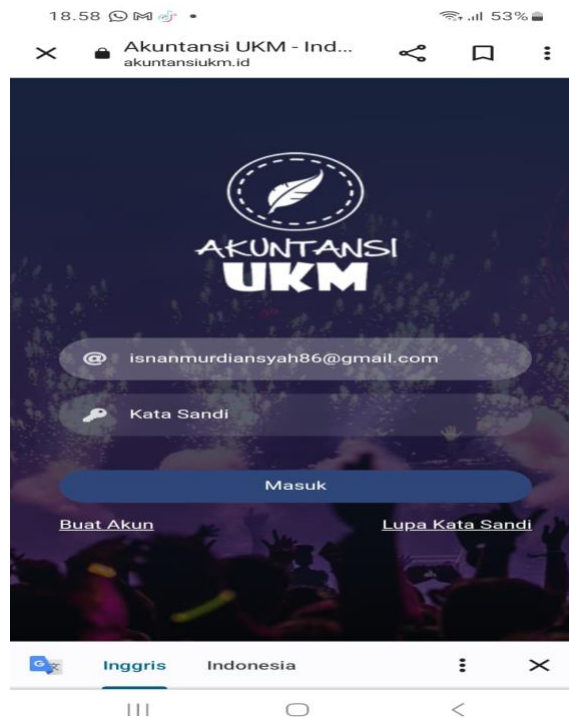
- a. **Bidik pasar yang spesifik**, memulai berwirausaha dengan membidik target pasar yang spesifik dan usahakan untuk terus fokus memenuhi kebutuhan pasar tersebut. Meningkatkan keahlian dan kemampuan di bidang yang dibidik, dan berikan pelayanan terbaik pada pangsa pasar yang telah di tentukan.
- b. **Berani berkreasi menawarkan keunikan baru**, untuk meraih kesuksesan dalam bisnis, jangan pernah takut untuk berkreasi dan ciptakan sesuatu yang baru. Biasanya sesuatu yang baru mendorong rasa penasaran yang cukup besar dari masyarakat umum, sehingga dari keunikan tersebut mendatangkan daya tarik tersendiri bagi para calon konsumen. Semakin banyak konsumen yang tertarik, maka akan semakin besar peluang untuk mendatangkan keuntungan besar setiap bulannya.
- c. **Pelajari kekurangan kompetitor dan jadikan sebagai peluang**, untuk dapat memenangkan persaingan pasar maka perhatikan kekurangan pesaing dan jadikan peluang baru untuk merebut perhatian konsumen. Posisikan bisnis sebagai solusi tepat bagi permasalahan konsumen dan pastikan kebutuhan yang mereka cari bisa segera dipenuhi.
- d. **Jangan berhenti untuk selalu berinovasi**, usahakan jangan cepat puas dengan inovasi yang berhasil di ciptakan. Pada dasarnya ancaman dari para kompetitor bisa menyerang kapan saja, maka lakukan perbaikan dan inovasi produk setiap saat agar kompetitor semakin sulit untuk menduplikasi produk/jasa yang ditawarkan.
- e. **Siap hadapi rintangan dan lakukan dari sekarang!** Ketika menjalankan sebuah usaha, tidak jarang kita menemui berbagai macam kendala yang akhirnya menghambat perkembangan usaha yang dijalankan. Bahkan sedikit jumlah pelaku usaha yang akhirnya menutuo usahanya karena kurang yakin dengan kemampuan yang dimiliki. Jadi, hilangkan rasa takut dan tingkatkan komitmen untuk membawa bisnis tersebut ke puncak kesuksesan.

### 3.1.2 Akuntansi “Laporan Keuangan UMKM”

Laporan keuangan UMKM meliputi: laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca dan laporan arus kas. Basis pendapatan dalam akuntansi yaitu kas dan akrual. Basis Kas, pendapatan diakui pada saat kas diterima dan biaya diakui pada saat kas dikeluarkan. Basis Akrual, pendapatan diakui pada saat timbul hak untuk menerima dan biaya diakui pada saat manfaat diperoleh atau pada saat kewajiban untuk membayar timbul.

Laporan keuangan tidak hanya manual akan tetapi terdapat laporan keuangan digital UMKM yaitu <https://web.akuntansiukm.id>. Berikut ini halaman depan *website* untuk laporan keuangan:

**Gambar 3.** Website Laporan Keuangan



Sumber: <https://web.akuntansiukm.id>.

### 3.2 Metode Pelaksanaan

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 12 Juni 2023, berlokasi di tempat UMKM Kopi Begog Van De Kub Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang. Pengabdian Masyarakat dilakukan secara non formal dengan melakukan wawancara dan *Focus Group Discussion* untuk memetakan permasalahan yang dihadapi UMKM serta menemukan solusi yang bisa diterapkan langsung pada mereka.



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Peserta Pengabdian Masyarakat

Pengabdian Masyarakat di di tempat UMKM Kopi Begog Van De Kub Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang diikuti sebanyak 33 pelaku UMKM yang mayoritas bergerak di bidang makanan dan minuman. Berikut adalah datanya:

**Tabel 2.** Data Pelaku UMKM Makanan dan Minuman di Jogoyudan, Lumajang

NO	NAMA LENGKAP	ALAMAT	NO. HP	JENIS WIRUSAHA
1	Rini Oksi Cahyati	Jln. A.Yani 168 Asparaga Lumajang	082331113402	Warung Makan dan Minuman
2	Joni	Dsn Sumber Dawe RT/RW: 04/03 Kunir Kidul Lumajang	085646848472	Kripik Pisang
3	Muhammad Hasan	Jln. Semeru Citro Diwangsa Dusun Ngebruk Temeh Kidul Lumajang	085784066887	Pengelolaan Produk Kopi "AreCoffee"
4	Alfiya Dwi Lestari, S.Sn	Jln. Raya Lumajang Jember Wonokerto Tekung Lumajang	081232730633	Design dan Percetakan
5	Adi Sucipto	Desa Darungan Kec. Yosowilangun Lumajang	082147325623	Laundry dan Kripik Pisang
6	Sudibyoy	Griya Panjaitan Permai E6 SwahyaLumajang	081232867076	Kuliner/ Aneka Snack
7	Rahmat Pristiwahyono	Griya Mukti, Dsn. Sidomukti RT.01/RW.04, Ds. Karang Sari, Kec.Sukodono, Lumajang	085749492783	Penyehat Tradisional/ Healing Center
8	Sri Eka Agustin Secabawati	Jln. Flamboyan II/2 RT/RW: 03/19 Citro Diwangsan Lumajang	085258780251	Kuliner/ Aneka Snack
9	Diana Suyekti Wirashati	Jln. Kapuas 42 RT/RW: 05/05 Jogoyudan Lumajang	082331117239	Minuman "Sinom Diana"
10	Arih Milasih	Dsn. Warung Kutil RT/RW: 20/03 Ds. Besuk Tempeh Lumajang	082230878694	Makanan
11	Nuriyanti Rachmadini	Perum Dgreen Hasanah Blok A14 Pandansari Tukum Tekung Lumajang	0895322416690	Kerajinan Tangan
12	M. Miftahul Latif	Brawijaya 1 Tulus Rejo 1 Tempeh Lumajang	081336033133	Makanan "Roti dan Tape Ketan"
13	Siwi Ambarwati	Jln. Diponegoro no. 32 Jogoyudan	085204924805	Donat Kentang "Thamira"

14	Sulin Mujiarto	Jln. Mahakam no.180 Yosowilangun Lumajang	085755555002	CV. Sulin Group (CCTV, Produsen mesin depo air, dll)
15	Erry Adityaningrum	Jln. Arjuna No.4 RT/RW: 03/24 Tompo Kersan Lumajang	081342862772	Risol Mayo dan Aneka Dimsum
16	Farida Aprilia	Jln. Mayjend Sukartyo No.118 Jogotrinan Lumajang	082234395100	Butik Hatsya Hijab
17	Farida Aprilia	Jln. Abu Bakar Warung Rakyat Demapan SDK	082234395100	Es Durian Pak Okim
18	Tri Puji Asia	Jln. Wijaya Kusuma RT/RW: 02/08 Ditotrunan Lumajang	085236277470	Kuliner/ Aneka Snack
19	Adelia Laksana P.A	Jln. Abu Bakar Lumajang	08991868445	Makanan
20	Liza Auliya Amir	Jln. Wijaya Kusuma No.4 Ditotrunan Lumajang	085731703963	Kuliner "Mood.Kuliner"
21	Wasis Sujadmiko	Jln. Salak Gang Flamboyan 23	081334966676	Kuliner/ Aneka Snack
22	Shafirah Valmai	Jln. Brantas 02 Imj.		Kopi
23	Devy Ayu Sugiarto	Jln. Euphorbia No. 05 Citrodiwangsan		Keripik Singkong
24	Ari Susanti	Jln. Gubernur Suryo no 5 Rusunawa		Wedang Uwuh n Black Garlic
25	Nurul Huda	Sumber Mujur Dsn Krajan.RT/RW 03/01 Kec Candipuro Kec:Candipuro		Batik
26	Muhammad soleh	Desa Klanting RT 01 RW 01 Sukodono Lumajang		Sablon Kaos
27	Rizky Fibri R. W. Bu	Jl. Kyai Ilyas Gg. H. Mukti no 9. Kel. Citrodiwangsan		Ombe Susu dan Coklat Fountain

Sumber: Data diolah (2023)

Pelaku UMKM di Jogoyudan, Lumajang mayoritas dilakukan oleh wanita namun tidak sedikit yang dijalankan oleh laki-laki. Pelaku UMKM tersebut berada di bawah supervise Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, Perindustrian dan Perdagangan dan Dinas Pariwisata. Para pelaku UMKM seringkali mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh kedua dinas tersebut, khususnya terkat digitalisasi usaha atau pemasaran *online*. Namun, para pelaku UMKM masih belum banyak yang mendalami pengelolaan keuangan khususnya pembuatan laporan keuangan. Mereka hanya terpaku pada pembukuan sederhana yang dilakukan manual. Hal ini akan merepotkan para pelaku UMKM jikalau mereka sedang menerima banyak pesanan/orderan. Para pelaku UMKM juga mengakui belum pernah menerima pelatihan terkait perancangan *business plan*.

**Gambar 4.** Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat



Sumber: Tim Pengabdian Masyarakat (2023)

#### **4.2 Hasil dan Pembahasan Pelaksanaan Pengabdian**

Untuk menjaga ekonomi Indonesia kembali baik, tentu bukan menjadi tugas pemerintah saja, akan tetapi seluruh lapisan pelaku ekonomi, termasuk kaum generasi Z muda (mahasiswa) atau para akademisi yang bergerak bidang yang ditekuni terutama dalam Pengabdian kepada Masyarakat yang menjadi pelopor Tri Dharma Perguruan Tinggi yang sudah lama dicanangkan pemerintah.

Untuk penyerapan pekerja oleh UMKM juga cukup besar dan terus meningkat mencapai 96,99–97,22 persen dengan jumlah pelaku UMKM mencapai 62 juta atau sekitar 98 persen dari pelaku bisnis secara nasional. Akan tetapi, UMKM merupakan salah satu sektor yang paling berdampak oleh pandemi Covid-19. Oleh sebab itu, pemecahan yang paling tepat adalah penggunaan teknologi khususnya *website* atau internet. Hingga kini ada 175.4 juta pengguna internet. Saat ini lebih 338,2 juta pengguna smart phone aktif yang terdaftar. Bahkan 160 juta jiwa di Indonesia sering aktif di media sosial. Untuk itu, di masa pandemi Covid-19 yang diikuti cara Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di banyak daerah, ternyata mempercepat perubahan pola usaha UMKM dari berjualan 'offline' atau luar jaringan (luring), menjadi berjualan 'online' atau dalam jaringan (daring). Tidak hanya itu saja, teknologi tidak hanya bisa dimanfaatkan untuk pemasaran *online* saja namun lebih dari itu. Salah satunya adalah untuk membuat dan menyusun laporan keuangan.

Laporan keuangan merupakan catatan informasi keuangan suatu entitas yang dapat menggambarkan kinerja UMKM tersebut pada suatu periode akuntansi. Laporan keuangan

dibuat untuk menyajikan informasi mengenai kinerja UMKM dan berguna untuk mengambil keputusan bisnis. Sebelum ke laporan keuangan, pelaku UMKM perlu melakukan pencatatan keuangan atau pembukuan. Pencatatan keuangan sangat penting bagi usaha apapun, namun pelaku UMKM yang masih didominasi usaha mikro dan kecil seringkali mengabaikan hal ini. Padahal menjadi esensial untuk mencatat segala pemasukan dan pengeluaran bisnis setiap harinya agar dapat terkontrol dengan baik. Setiap usaha setidaknya wajib mengetahui berapa biaya operasional usahanya, berapa keuntungan yang diperoleh, dan berapa modal yang digunakan untuk usaha. Dengan demikian, para pemilik usaha juga dapat mengevaluasi kemampuan dan kapasitas usahanya sehingga perencanaan pengembangan usaha dapat ditetapkan berdasarkan data pencatatan tersebut.

Ketika keuangan usaha sudah tercatat dengan baik dan laba dapat terukur dengan akurat, sisihkan sebagian laba ditahan untuk melindungi usaha dalam bentuk dana darurat dan asuransi. Dana darurat merupakan cadangan dana yang hanya dapat digunakan apabila kita mengalami bencana, musibah, dan hal-hal lain di luar rencana yang dapat mengganggu kinerja dan operasional usaha. Sedangkan, asuransi merupakan pengalihan risiko agar usaha yang dijalankan tidak menanggung biaya besar apabila ada hal-hal tak terduga yang terjadi dalam usaha.

Mengelola keuangan adalah hal yang sangat penting bagi sebuah usaha. Semakin berkembang usaha yang dijalankan, maka semakin rumit pula dalam mengatur keuangan usaha tersebut. Dengan demikian, pengelolaan keuangan dapat membantu merapihkan masalah keuangan usaha sedini mungkin sebelum permasalahan yang dihadapi bertambah besar.

Pelaku UMKM juga kami bekali dengan pengetahuan terkait perancangan *business plan*. Hal ini kami lakukan agar pelaku UMKM bisa berekspansi dengan produk-produk baru mereka sehingga usahanya berkembang semakin besar. Merancang *business plan* atau rencana bisnis dengan jelas, tepat, dan dipikirkan dengan matang merupakan langkah awal yang penting untuk mencapai kesuksesan bisnis dalam jangka panjang. Rencana bisnis adalah tahapan penting yang tidak dapat disangkal untuk membuat perusahaan mampu berdiri. *Business plan* berperan sebagai kunci untuk memperoleh pembiayaan, mendokumentasikan model bisnis, menggambarkan kondisi keuangan, dan mengubah bongkahan ide menjadi kenyataan. Setiap perintis, pemilik usaha, investor, dan bahkan siswa sekolah bisnis membutuhkan *business plan* untuk memetakan masa depan bisnis.

Pelaku UMKM di Jogoyudan, Lumajang sangat antusias dengan adanya pendampingan ini, dikarenakan banyak ilmu baru yang mereka peroleh sehingga semakin semangat untuk mengembangkan usaha/bisnisnya. Terdapat beberapa diskusi penting yang kita peroleh yaitu

pelaksanaan pendampingan yang seringkali waktunya sangat singkat, mereka berharap dapat mendapatkan pendampingan dan pelatihan secara rutin dan bertahap dalam beberapa pertemuan.

**Gambar 5.** Tim Pengabdian Masyarakat dengan Peserta



Sumber: Tim Pengabdian Masyarakat (2023)

**Gambar 6.** Foto Bersama Pelaku UMKM Lumajang



Sumber: Tim Pengabdian Masyarakat (2023)

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Kelompok 4 Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim di tempat UMKM Kopi Begog Van De Kub Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang ini adalah suatu bentuk sosialiasasi pada masyarakat terkait pengembangan usaha dan keberlangsungan usaha khususnya pembelajaran *business plan* dan laporan keuangan UMKM. Tujuan dari pengabdian masayarakat ini adalah memberikan motivasi serta pemahaman kepada pelaku UMKM yang ada di Kota Lumajang untuk menumbuhkan sikap optimisme ketika menjalankan bisnis.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan pemaparan potensi pelaku UMKM di tempat UMKM Kopi Begog Van De Kub Jalan MT Hariyono No.13 Jogoyudan, Lumajang maka dapat direkomendasikan kegiatan lanjutan yaitu pelatihan *photo product*, optimisasi penggunaan *e-commerce* atau *marketplace* termasuk di dalamnya WhatsApp Business dan Shopee.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Keuangan. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13. <http://dx.doi.org/10.20885/jsb.vol20.iss1.art1>
- Dahmen, P., & Rodríguez, E. (2014). Financial Literacy and the Success of Small Businesses: An Observation from a Small Business Development Center. *Numeracy*, 7(1). <https://doi.org/10.5038/1936-4660.7.1.3>
- Susan, M. (2020). Financial literacy and growth of micro, small, and medium enterprises in west java, indonesia. *International Symposia in Economic Theory and Econometrics*, 27, 39–48. <https://doi.org/10.1108/S1571-038620200000027004>



## Lampiran







NUR LAILI FIKRIAH, M.SC

DOSEN MANAJEMEN



## Contact



Perum Vila Bukit Tidar Blok A1-157  
Lowokwaru Malang



085736176033



nurlailifikriah31@uin-malang.ac.id



[https://scholar.google.com/citations?user=rY\\_IBF8AAAAJ&hl=id](https://scholar.google.com/citations?user=rY_IBF8AAAAJ&hl=id)



## Matkul

Pengantar Bisnis

Statistik 1

Statistik 2

Pemasaran Ritel

Etika Bisnis



## Publication

Group cohesiveness on performance: mediating effect of collective organization citizenship behavior  
2020

Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dengan Kepercayaan Pelanggan Sebagai Variabel Mediasi Pada UKM Kharisma Sejahtera  
2020

The Effect Of Marketing Mix On Customer's Decision To Save On PT. Bank Muamalat Kendari Branch  
2020



## Education

Magister Sains Management

2015 - 2017

Universitas Gadjah Mada Yogyakarta

Manajemen

2011 - 2015

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



## Work Experience

UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

2020-Sekarang

Dosen Manajemen

UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

2018-2020

Dosen Manajemen

Kementrian Keuangan RI

2017-2017

Enumerator



## Publication

Pemediasian Sikap Positif terhadap Minat Menggunakan Jasa Keuangan

2022

Bagaimana konflik pekerjaan-keluarga dapat membahayakan kinerja? Integrasi Conservation of Resources Theory

2022

Overqualification as a Blunt Weapon on Productivity Improvement: Person-Job Fit Theory Integration

2021

Bauran pemasaran dan minat beli konsumen produk kosmetik Wardah dalam perspektif Islam

2020

Kepemimpinan islami dan etika kerja islami: Pengaruhnya terhadap kinerja karyawan

2020

## CURRICULUM VITAE



### IDENTITAS DIRI

Nama : Prof. Dr. H. Salim Al Idrus, M.M, M.Ag  
NIP : 19620115 199803 1 001  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Tempat dan Tanggal Lahir : Ampenan–Lombok, 15 Januari 1962  
Status Perkawinan : Kawin  
Agama : Islam  
Golongan / Pangkat : IV-D/ Pembina Utama Madya  
Jabatan Fungsional Akademik : Profesor  
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Negeri (UIN) Malang  
Alamat : Jl. Gajayana no. 50 Malang  
Alamat Rumah : Jl. Papa Kuning II/21 Malang  
Telepon Rumah/HP : 0341-482456/ 081 331 22 77 66  
E-mail : [salim.alaydrus@manajemen.uin-malang.ac.id](mailto:salim.alaydrus@manajemen.uin-malang.ac.id)  
[salim.alaydrus15162@gmail.com](mailto:salim.alaydrus15162@gmail.com)

### RIWAYAT PENDIDIKAN PERGURUAN TINGGI

Tahun Lulus	Jenjang	Perguruan Tinggi	Jurusan/ Bidang Studi
1986	Strata 1	Universitas Mataram (UNRAM) Mataram	Manajemen
1994	Akta IV	Universitas Terbuka (Surabaya)	Pendidikan Akta Mengajar
2001	Strata 2 (Magister) (M.Ag)	Universitas Muhammadiyah Malang	Magister Agama Islam
2005	Strata 2 (Magister) (M.M)	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIEKN) Jaya Negara Malang	Manajemen Pemasaran
2007	Strata 3 ( <b>Doktor</b> )	Universitas Negeri Malang (UM) Malang	Pendidikan Ekonomi

<b>PENGALAMAN MENGAJAR</b>			
<b>Mata Kuliah</b>	<b>Jenjang</b>	<b>Institusi/Jurusan/Program</b>	<b>Tahun ... s.d. ...</b>
Teori Ekonomi	Strata 1	Universitas Nahdlatul Wathan Mataram/ Administrasi Niaga	1988-1989
Ekonomi Pembangunan	Diploma III	Akademi Maritim Mataram	1989-1990
Manajemen akuntansi	Strata 1	Universitas Saraswati Mataram-Lombok	1988-1989
Teori Ekonomi	Strata 1	Universitas Madura Pamekasan-Madura	1993-2000
Kewirausahaan	Strata 1	STAIN Pamekasan	1998-2000
Pengantar Bisnis	Strata 1	FE UIN Malang	2000 – sekarang
Teori Ekonomi	Strata 1	FE STAIN Malang	2000 – 2001
Manajemen	Strata 1	FE STAIN Malang	2001– 2003
Kewirausahaan	Strata 1	UIN Malang	2003 – sekarang
Manajemen Pemasaran	Strata 1	FE UIN Malang	2004 – sekarang
Filsafat Ilmu	Strata 2	Pascasarjana UIN Malang	2007 – 2008
Manajemen	Strata 3	Pascasarjana UIN Malang	2008 – 2009
Manajemen Pendidikan	Strata 2	STIE Malang	2009 – 2012
Manajemen Sumber Daya Manusia	Strata 2	Pascasarjana UIN Malang	2009 – 2012
Manajemen Koperasi dan UKM	Strata 1	FE UIN Malang	2009 - sekarang
Manajemen Hubungan Masyarakat	Strata 2	Pascasarjana UIN Malang	2012 - 2013
Manajemen Sumber Daya manusia	Strata 3	Pascasarjana UIN Malang	2017 -2021
Metode Penelitian Kuantitatif	Strata 2	Pascasarjana UIN Malang	2017 - 2021
Manajemen Strategi	Strata 2	Pascasarjana STIEKN Malang	2019 - 2020
Ekonomi Kelembagaan (Islam)	Strata 2	Pascasarjana UIN Malang	2022 - sekarang
Islamic Entrepreneurship (Kewirausahaan Islam)	Strata 3	Pascasarjana UIN Malang	2022 - sekarang

<b>PENGALAMAN PENELITIAN/PENGABDIAN</b>			
<b>Tahun</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Sumber Dana</b>
1986	Studi Tentang Pelayanan Jasa Telepon Hubungan Interlokal Pada Perusahaan Umum Telekomunikasi Wilayah VIII Kantor Daerah Telepon Mataram Kabupaten Lombok Barat. (Skripsi- S1)	Peneliti Tunggal	Mandiri
2001	Aplikasi Pendidikan Kewirausahaan (Tinjauan Strategi Pembelajaran Mata Kuliah Dasar-Dasar Kewirausahaan di STAIN Pamekasan). (Tesis S2 – M.Ag)	Peneliti Tunggal	Mandiri
2005	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Rumah Makan Ayam Goreng di Kota Malang). (Tesis-S2 - MM)	Peneliti Tunggal	Mandiri
2007	Pengaruh Pembelajaran Organisasi, Kepuasan Kerja dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Manajer dan Kinerja Unit Bisnis (Studi Pada Koperasi Pengelola Susu Sapi Perah Di Jawa Timur). (Disertasi – S3 – Doktor)	Peneliti Tunggal	Lembaga UIN Malang
2005	Analisis kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Business Center UIN Malang).	Penelitian kompetitif Individu Dosen	Anggaran DIPA Tahun 2005
2007	Studi Eksplorasi Obligasi Daerah (Municipal Bond) Sebagai Alternatif Sumber Penerimaan Daerah Otonom.	Penelitian kompetitif Individu Dosen	Anggaran DIPA Tahun 2007
2007	Analisis Pengembangan Ekonomi Kerakyatan Pola Syariah Di Kecamatan Tuter-Nongkojajar-Kabupaten Pasuruan. (Penelitian ini adalah penelitian kerjasama antara Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan Badan Pengembangan Sumber Daya Daerah Pemerintah Kabupaten Pasuruan, tahun 2007.)	Tim Ahli Ekonomi Koperasi dan Kewirausahaan	Lembaga Badan Pengembangan Sumber Daya Daerah (BPSD) Pemerintah Kabupaten Pasuruan.
2010	Analisis Strategi Bersaing Pada Koperasi Intako Kedensari Tanggulangin Sidoarjo Jawa	Peneliti Tunggal	Mandiri

<b>Tahun</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Jabatan</b>	<b>Sumber Dana</b>
	Timur (Tinjauan pendekatan Teori Boston Consulting Group (BCG))		
2010	Penerapan e-Commerce Sebagai Upaya Pengembangan Usaha Kecil & Menengah Yang Berdaya Saing Global (Studi Kasus Pada Sentra Industri Keripik Tempe Sanan Kota Malang)	Anggota Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2010
2011	Aplikasi Pendidikan Kewirausahaan (Tinjauan Strategi Pembelajaran Matakuliah Kewirausahaan di PTAIN Jawa Timur)	Ketua Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2011
2012	Pelaksanaan E-Commerce Pada Hotel Kusuma Agrowisata Batu Malang	Peneliti Tunggal	Mandiri
2013	Pengaruh Perilaku Psikologis dan Rasionalis Terhadap Keputusan Nasabang Menabung Pada Baitul Maal Wattamwil (BMT) Al Hijarah Koperasi Agrowisata (KAN) Jabung Malang	Peneliti Tunggal	Anggaran DIPA Tahun 2012
2014	Kajian Kiat Sukses Sistem Waralaba Bakso Kota Cak Man Di Kota Malang (Tinjauan Sebagai Pekaralaba)	Penelitian Kelompok	Anggaran DIPA Tahun 2014
2015	Implementasi Manajemen Kewirausahaan Pondok Pesantren Dalam Upaya Kemandirian Pembiayaan Pendidikan (Studi Pada Pondok Modern Gontor 3 Darul Ma'rifat Kediri Jawa Timur)	Peneliti Tunggal	Anggaran DIPA Tahun 2015
2015	Model Kincir Air Sebagai Energi Listrik Alternatif Di Lingkungan Pondok Pesantren An Nahdliyah Desa Kepuhharjo Kecamatan Karang Ploso Malang.	Pengabdian Kelompok	Anggaran Dana Bantuan Dirjend Diktis Kementerian Agama Tahun 2015
2018	Kontribusi Pembelajaran Kewirausahaan Terhadap Minat wirausaha Mahasiswa Pada Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negeri (PTKIN) Jawa Timur	Peneliti Tunggal	Anggaran DIPA Tahun 2018
2019	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Teknologi Terhadap Orientasi Pasar Dengan	Ketua Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2019

Tahun	Judul Penelitian	Jabatan	Sumber Dana
	Pendidikan Sebagai Variabel Pemoderasi Pada Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Di Jawa Timur		
2020	Kontribusi <i>Product Knowledge</i> dan <i>Service Quality</i> terhadap <i>Consumer Satisfaction</i> dengan <i>Competitive Advantage</i> sebagai variabel mediasi Pada usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) di jawa timur	Ketua Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2020
2021	Kontribusi Kemampuan Manajerial dan Motivasi Wirausaha terhadap Kinerja Usaha dengan Iklim Usaha sebagai variabel mediasi pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di jawa timur	Ketua Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2021
2022	Efek Peran Pemerintah Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Jawa Timur Dengan Kinerja Usaha Sebagai Variabel Mediasi	Ketua Peneliti	Anggaran DIPA Tahun 2022

## KARYA TULIS ILMIAH

### A. Jurnal/Buku/Prosiding

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
2005	Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Indonesia di Era Reformasi, ( <b>jurnal</b> )	Iqtishoduna UIN Malang
2005	Pengaruh Gaya Kepemimpinan dan Kematangan Karyawan Terhadap Kinerja Karyawan Koperasi. ( <b>Jurnal</b> )	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2005	Pedoman Umum Pembinaan Kemahasiswaan UIN Malang. ( <b>Buku</b> )	Bagian Kemahasiswaan UIN Malang
2005	Pedoman Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan Integaratif (PKLI) . ( <b>Buku</b> )	Fakultas Ekonomi UIN Malang
2007	Strategi Pengembangan Koperasi Indonesia Menuju Koperasi Mandiri . ( <b>Jurnal</b> )	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2008	Kinerja Manajer dan Bisnis Koperasi : Peluang dan Tantangan Manajemen	UIN Press Malang

<b>Tahun</b>	<b>Judul</b>	<b>Penerbit/Jurnal</b>
	<b>Koperasi (Buku)</b>	
2007	Pengaruh Pembelajaran Organisasi, Kepuasan Kerja dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Manajer dan Kinerja Unit Bisnis (Studi Pada Koperasi Pengelola Susu Sapi Perah di Jawa Timur) . <b>(Jurnal)</b>	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2008	Jurnal Ilmiah “ Solusi Strategi Organisasi Bisnis Menghadapi Persaingan di Era Global“ <b>(Jurnal)</b>	PARADIGMA ISSN 0852-3185 Tahun XIII, Nomor 26, Juli-Desember 2008 IKIP Budi Utomo Malang
2009	Jurnal Ilmiah “ Strategi Menghadapi Tantangan Pasar” <b>(Jurnal)</b>	PARADIGMA ISSN 0852-3185 Tahun XIV, Nomor 27, Januari-Juni 2009 IKIP Budi Utomo Malang
2010	Jurnal Ilmiah “ Studi Motivasi Yang Menentukan Keberhasilan Dalam Berwirausaha Pada Industri Kecil Tas dan Koperasi di Tanggulangin Sidoarjo “ ( ISSN:1829-524X, Vol. 6 Nomor 3, Tahun 2010. <b>(Jurnal)</b>	Iqtishoduna ISSN:1829-524X, Vol. 6 Nomor 3, Tahun 2010.
2010	Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan “Tantangan Wirausaha di Dunia Global”. <b>(Prosiding)</b>	UNIBRAW : ISBN 979508376-7 Tanggal 20 Januari 2010
2010	Proceedings Seminar Nasional Entrepreneurship “Peranan Nilai, Sikap dan Motivasi Dalam Membentuk Kemampuan Kewirausahaan Manajer Koperasi: Studi Kasus Pada Koperasi di Malang Jawa Timur “. 21 Mei 2010. <b>(Prosiding)</b>	Malang :ISBN : 978-602-958-290-1 Seminar Nasional Entrepreneurship 21 Mei 2010.
2010	Studi Motivasi Yang Menentukan Keberhasilan Dalam Berwirausaha Pada Industri Kecil Tas dan Koper di Tanggulangin Sidoarjo. <b>(Jurnal)</b>	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2012	Dampak Karakteristik Kepribadian Wirausaha Terhadap Kesuksesan Bisnis. <b>(Jurnal)</b>	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2013	International Journal..Enterepreneurship Course in State Islamic Higher Educations (SIHEs) of East Java : A Learning Strategy Perspective. <b>(Jurnal)</b>	International Journal of Academic Research Vol. 5. No. 3. Mei 2013 ISSN2075-4124. E-ISSN : 2075-71075
2013	Pembelajaran Kewirausahaan di PTAIN Jawa Timur- Perspektif Strategi Pembelajaran. <b>(Jurnal)</b>	Jurnal Iqtishoduna Fak. Ekonomi UIN Malang
2015	Al Idrus, Salim: <i>The Influence of Entrepreneurs' Personal Characteristics on</i>	Australian Journal of Basic and

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
	<u><i>Business Success : A Study of Small-Medium Enterprises in Malang City.</i></u> (jurnal)	Applied Sciences, 9 (7). pp. 245-247. ISSN 1991-8178
2017	Strategi Pembelajaran Kewirausahaan : Aplikasi Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi (Buku)	Media Nusa Creative. Malang ISBN:978-602-462-034-9
2018	Model Pengelolaan Koperasi Berbasis Kinerja (Buku)	Media Nusa Creative. Malang ISBN:978-602-462-094-3
2018	Al Idrus, Salim and Ahmar, Ansari Saleh and Abdussakir, Abdussakir : <u><i>Contribution of Organizational Learning and Market Orientation on Business Unit Performance Mediated by Job Satisfaction at Dairy Cattle Milk Cooperatives in East Java, Indonesia.</i></u> (jurnal)	Journal of Reviews on Global Economics, 7. pp. 207-216. ISSN 1929-7092
2018	Al Idrus, Salim and Ahmar, Ansari Saleh and Abdussakir, Abdussakir : <u><i>The effect of orgazizational learning and job satisfaction on market orientation, and its impact on business achievement.</i></u> (Jurnal)	Journal of Entrepreneurship Education, 21 (4). pp. 1-6. ISSN 1528-2651
2018	Al Idrus, Salim, Abdussakir and Ahmar, Ansari Saleh and Wu, Yen-Chun Jim : <u><i>The effect of orgazizational learning on market orientation moderated by job satisfaction.</i></u> (jurnal)	Cogent Business & Management Journal. ISSN 2331-1975
2019	Kualaitas Pelayanan Dan Keputusan Pembelian (Buku)	Media Nusa Creative. Malang ISBN:978-602-462-278-7
2019	Manajemen Kewirausahaan : Membangun Kemandirian Pondok Pesantren (Buku)	Media Nusa Creative. Malang ISBN:978-602-462-308-1
2019	Al Idrus, Salim and Djakfar, Muhammad and Abdussakir, Abdussakir : <u><i>Contribution of entrepreneurship learning on self-employment intention among students: A case study at state higher education of Islamic religion in East Java.</i></u> (Jurnal)	Academy of Entrepreneurship Journal, 25 (1). pp. 1-11. ISSN 1528-2686
2019	Al Idrus, Salim and Abdussakir, Abdussakir : <u><i>Pengaruh pendidikan dan pengalaman bisnis terhadap orientasi kewirausahaan serta dampaknya terhadap orientasi pasar.</i></u> (Jurnal)	Jurnal Ekonomi Modernisasi, 15 (1). pp. 17-29. ISSN 0216-373X
2019	Al Idrus, Salim and Ahmar, Ansari	Journal of Science



Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
	Saleh and Abdussakir, Abdussakir : <u><i>The influence of business innovation with relationship of organizational learning and job satisfaction on market orientation.</i></u> (Jurnal)	and Technology Policy Management, 10 (5). pp. 997-1014. ISSN 2053-462
2020	Al Idrus, Salim and Abdussakir, Abdussakir and Djakfar, Muhammad : <u><i>The effect of entrepreneurial orientation and technology orientation on market orientation with education as moderation variable.</i></u> (Jurnal)	Management Science Letters, 10 (10). ISSN 1923-9335, 1923-9343
2020	Shamsuddin, Jauriyah Binti and Minai, Mohd Sobri Bin and Zain, Ali Yusob Bin Md and Al Idrus, Salim : <u><i>Relationship of perception and awareness towards utilization of government business support services (GBSS) in Malaysian SMEs perspective.</i></u> (Jurnal)	Journal of Entrepreneurship Education, 23 (1). ISSN 1528-2651
2020	Salim Al Idrus <i>Department of Management, State Islam University of Maulana Malik Ibrahim Malang, Malang, 65144, Indonesia</i> <i>Moderation Effect of Education to the Effect of Market Orientation and Technology Orientation on Entrepreneurship Orientation at Small-and-Medium Enterprises (SMEs) in East Java, Indonesia.</i> (Jurnal)	SOCIAL SCIENCES & HUMANITIES  Journal homepage: <a href="http://www.pertanika.upm.edu.my/">http://www.pertanika.upm.edu.my/</a>  Pertanika J. Soc. Sci. & Hum. 28 (4): 2711 - 2730 (2020)
2021	Salim AL IDRUS, Abdussakir ABDUSSAKIR, Muhammad DJAKFAR, Shofiyah AL IDRUS / <i>The Effect of Product Knowledge and Service Quality on Customer Satisfaction.</i> (Jurnal)	Journal of Asian Finance, Economics and Business Vol 8 No 1 (2021) 927–938
2022	<b>Ines Nathasia Oktaviani 1</b> Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang, Indonesia ines.nathasia@gmail.com <b>Salim Alaidrus 2</b> Universitas Islam Negeri Maulana Malik	Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE) e-ISSN: 2621-606X Vol. 5. No. 1

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
	Ibrahim, Malang, Indonesia salim.alaydrus@manajemen.uin-malang.ac.id <b>Siswanto 3</b> Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang, Indonesia <a href="mailto:siswanto@pbs.uin-malang.ac.id">siswanto@pbs.uin-malang.ac.id</a> <i>THE INFLUENCE OF QARD AND ZAKAT ON PROFITABILITY OF ISLAMIC BANKS IN INDONESIA (Jurnal)</i>	January 2022 Page: 63-73
2022	Salim Al Idrus 1, Abdussakir1, Shofiyah Al Idrus2, Ansari Saleh Ahmar3 1Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Indonesia 2Universitas Negeri Malang, Indonesia 3Universitas Negeri Makassar, Indonesia  <i>The Contribution of Managerial Ability and Entrepreneurial Motivation on Business Performance with Business Climate as Mediation Variable (Jurnal)</i>	IQTISHODUNA Vol. 18 (1), 2022 P- ISSN: 1829-524X, E-ISSN: 26143437
2023	Pengembangan Ekonomi Pesantren Melalui Gerakan Wirausaha ( <b>Buku</b> )	Media Nusa Creative ISBN 978-623-175-105-8

#### KURSUS/LATIHAN/SEMINAR/WORKSHOP/PELATIHAN

Nama Kursus/Latihan/Seminar	Lamanya/Tgl/ Bln/Thn/s.d Bln/Thn	Ijazah/Tanda Lulus/ Surat Ket.	Tempat	Keterangan
Kursus Bahasa Inggris	Juli – Okt 1983	Sertifikat	Jakarta	AIDA STUDY CENTER
Pelatihan Pendidikan Entrepreneur	9 Agust-9 Sept 1999	Sertifikat	Pamekasan	STAIN Pamekasan
Pelatihan Penelitian	13 – 15 Mei 2000	Piagam	Pamekasan	Universitas Madura
Kursus Bahasa Inggris	23 Feb– 19 Maret 2015	Sertifikat	Bali	Cambridge English – TKT : Content and Language

				Intergreted Learning.
International Conference	24 – 27 Nop 2014	Sertifikat	Bali	As a Presenter : in International Conference on Science, Engineering, and Built Environment (ICSEBS)
Seminar	2 – 4 Sept 2015	Sertifikat	Universitas Bengkulu	Peserta Pada Sidang Pleno ke IX AFEBI (Asosiasi Fak. Ekonomi dan Bisnis Indoneia)
International Conference	24 – 27 Nop 2015	Sertifikat	Batu-Malang-Jawa Timur	As a Presenter : in International Conference on Science, Engineering, and Built Environment and Social Science (ICSEBS)
Seminar Nasional	20 Oktober 2015	Sertifikat	Malang	FE UIN Malang
Seminar	26 Nop. 2015	Sertifikat	Malang-FE UIN MALANG	Tema : Green Economy for Sustainability Development
Kursus B. Inggris	23 Feb-19 Maret 2015	Certificate in CILL (Content and Language Integrated Learning)	IALF Bali	IALF BALI
Kursus B. Inggris	23 Feb-19 Maret 2015	TKT: Content And Language Integrated Learning	Bali	Combridge English Language Assesment
Seminar Nasional	17 – 19 Nopember 2015	Sertifikat	Malang- FE UIN MALANG	Tema : Sustaining Indonesian Economy
Workshop	24 Mei 2017	Sertifikat	Malang	Workshop

				Pengembang an Expert Pool
Pelatihan	Nopember 2017	Sertifikat BNSP	Malang	Uji Kompetensi Instruktur

#### HAKI

No	Tahun	Judul	No. Reg
1	2017	Strategi Pembelajaran Kewirausahaan : Aplikasi Pembelajaran Mata Kuliah Kewirausahaan. <b>(Buku)</b>	000101598
2	2018	Model Pengelolaan Koperasi Berbasis Kinerja: Sebuah Uji Transformasi Model Konseptual. <b>(Buku)</b>	000113235
3	2019	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Teknologi Terhadap Orientasi Pasar Dengan Pendidikan Sebagai Variabel Pemoderasi Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Jawa Timur. <b>(Laporan Penelitian)</b>	000164198
4	2021	Kontribusi Kemampuan Manajerial Dan Motivasi Wirausaha Terhadap Kinerja Usaha Dengan Iklim Usaha Sebagai Variabel Mediasi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Jawa Timur. <b>(Laporan Penelitian)</b>	000288331
5	2022	Efek Peran Pemerintah Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Tingkat Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Jawa Timur Dengan Kinerja Usaha Sebagai Variabel Mediasi. <b>(Laporan Penelitian)</b>	000406018

#### PENGALAMAN PEKERJAAN/ORGANISASI

No	Tahun	Pengalaman Organisasi	Keterangan
1.	2005-2006	Entrepreneur University	Anggota Pusat
2.	2009-sekarang	Asosiasi Dosen dan Peneliti Koperasi Indonesia (ADOPKOP)	Anggota Pusat
3.	2010-sekarang	Asosiasi Dosen Indonesia (ADI)	Anggota Pusat
4.	2011-sekarang	Asosiasi Dosen Republik Indonesia (ADRI)	Anggota Pusat
5.	2017-2022	Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) Wilayah Jawa Timur	Ketua Edukasi Pengemb.

			Kewiraus
6.	2017-2018	Pengurus Asosisai Dosen Dosen Indonesia Wilayah Jawa Timur	Anggota
7.	2018-2022	Perkumpulan Penulis Buku Perguruan Tinggi (P2B-PT) Jatim	Pembina
8.	2022-2026	Pengusaha Mikro Kecil Dan Menengah Prima Indonesia (PMKM PRIMA INDONESIA)	Pengurus Pusat
9.	2020-2022	Asesor Beban Kerja Dosen (BKD) Dosen	Asesor lokal Fak Eko UIN Malang
10.	2017-2020	Editorial Board Jurnal Asosiasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Indonesia (AFEBI) Pusat	Reviewer Pusat
11.	2022-2023	Penelitian, Publikasi Ilmiah, dan Pengabdian kepada Masyarakat (Litapdimas)	Reviewer Pusat Kemenag Dirjen Pendis
12.	2022-sekarang	Sertifikasi Dosen (Serdos) Kemenag Pusat	Asesor Pusat Dirjen Pendis
13.	2023-sekarang	Asesor Beban Kerja Dosen (BKD)	Asesor Kemendikbud Ristek, Dirjen Dikti Pusat



Malang, April 2023

Ybs,



**Prof. Dr. H. Salim Al Idrus, M.M. M.Ag**

NIP. 19620115 199803 1 001

 ikhsan.maksum@uin-malang.ac.id  
 085736176033  
 Perum Vila Bukit Tidar Blok A1-157  
Lowokwaru Malang  
 6763409 (ID Sinta)

## IKHSAN MAKSUM, M.SC

SEKRETARIS PS MANAJEMEN  
UIN MALIKI MALANG  
19 DESEMBER 1993



## Work Experience



### DOSEN

2018 - 2019 Dosen FEBI UIN SATU  
2019 - Sekarang Dosen FE UIN  
Maliki Malang



### SEKRETARIS PS MANAJEMEN

2021 - Sekarang Sekretaris PS  
Manajemen FE UIN Maliki Malang

## Education History



### S1 (Sarjana)

2011-2015 PS Manajemen FE  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



### S2 (Magister)

2015-2017 Magister Sains  
Management Universitas Gadjah  
Mada Yogyakarta

## Certifications



Institution: International Board of  
Standards 2022 CAHRM (Certified  
Advanced Human Resource  
Management)

## Narasumber

Akselerasi Lokomotif Perubahan Melalui  
Rekognisi Nasional untuk Mendukung Rekognisi  
Internasional dengan Semangat Moderasi dan  
Entrepreneurship Islam - UIN Jambi (2022)

Sharing Seasion Peningkatan Kinerja Program  
Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis -  
UNISMA (2022)

## Publication and Dedication

### 2022

Bagaimana Konflik pekerja-keluarga dapat membahayakan kinerja?  
Integrasi Conservation of Resources Theory

Pengaruh Konflik Pekerjaan Keluarga Terhadap Kinerja Karyawan  
dengan Stres Kerja sebagai Variabel Mediasi

Aplikasi Access Fakultas Ekonomi

Pemediasian Sikap Positif terhadap Minat Menggunakan Jasa Keuangan

The Dark Side of Perceived Corruption: Mediating Mechanism Between  
Love of Money and Evil Behavior

**Penguatan Komunitas Menuju UMKM Tangguh "Penerapan Bisnis  
Model Kanvas Manajemen Usaha"**

### 2021

Overqualification as a Blunt Weepon on Productivity Improvement:  
Person-Job Fit Theory Integration

Peran Visual Merchandising dan Store Image terhadap Peningkatan  
Customers' Purchase Intention

**Penanggulangan Covid Sebagai Sarana untuk Menciptakan  
Kesehatan Masyarakat di Lingkungan Desa Joyosuko Metro**

**Sinergi Mengembangkan Ekonomi Berbasis Pesantren**

### 2020

The Importance of Changing Management Styles in The Digital Age

Group Cohesiveness on Performance: Mediating Effect of Collective  
Organization Citizenship Behavior

Bauran Pemasaran dan Minat Beli Konsumen Produk Kosmetik Warda  
dalam Prespektif Islam

Kepemimpinan Islami dan Etika Kerja Islami: Pengaruhnya terhadap  
Kinerja Karyawan

The Role of Job Satisfaction as a Mediating Variable on Leadership  
Styles to Employee Performance

Bagaimana Penggunaan Intuisi Dinilai oleh Manajer Pembelian? Sebuah  
Studi Berdasarkan Prespektif Karyawan dari Industri Manufaktur

Determinant of Halal Industry Product Selection

**Pengembangan Ekonomi Kreatif Menghadapi 4.0**

**Penggalangan Donasi Bagi Mahasiswa yang Berdampak Covid-19  
FE UIN Maulana Malik Ibrahim Malang**

# MEGA NOERMAN N



## TENTANG SAYA

-a behavioral finance enthusiast-

## PENGALAMAN KERJA

### **UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG (2019- SEKARANG)**

- Dosen
- Unit PKL
- Ketua Galeri Investasi Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

### **INSTITUT TEKNOLOGI DAN BISNIS ASIA MALANG (2016- 2019)**

- Dosen
- Lembaga Penjamin Mutu Internal

## KONTAK



+62 87 851 942 750



[meganoerman@uin-malang.ac.id](mailto:meganoerman@uin-malang.ac.id)



Jalan Sanan Bawah No 66 Malang

## PENDIDIKAN

### **UNIVERSITAS GADJAH MADA**

Magister Sains Manajemen, 2016

### **UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

Manajemen, 2014

# Riwayat Hidup



**Nama** : Isnan Murdiansyah,SE,MSA,M.Ak,Ak,CA,ACPA,ASEAN  
**CPA**  
**Lahir** : Lumajang, 21 Juli 1986  
**Agama** : Islam  
**Alamat** : Jl. Wilis No.23 Lumajang  
**Email** : isnanmurdiansyah86@gmail.com  
**HP** : 082140492274  
**No. Anggota IAI** : 11. D52644/RNA 19127  
**No. Sertifikat CA** : CA-19586  
**Bidang Keilmuan Publik** : Auditing, Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Sektor Publik  
**No Rekening Murdiansyah** : BRI - 1662-01-000493-52-7 atas nama Isnan Murdiansyah



**Pendidikan :**

1. SDN 01 Klanting Sukodono, Lumajang
2. SLTPN 01 Sukodono, Lumajang
3. SMAN 03 Lumajang
4. S-1 Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang (Agustus 2006 s.d Juli 2010), GPA 3,5
5. Program Pendidikan Profesi Akuntansi (PPAk) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang (Maret 2012 s.d Februari 2013), GPA 3,61 (Cumlaude)
6. S-2 Magister Sains Akuntansi (MSA) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang (Maret 2013 s.d Mei 2016), GPA 3,70
7. S-2 Magister Akuntansi (M.Ak) Fakultas Ekonomi Universitas Gajayana Malang (Maret 2017 s.d Maret 2019)

- Prestasi :**
1. Juara 3 Lomba Karya Tulis Inovatif dan Produktif (LKTIP) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang Tahun 2007
  2. Juara 2 Lomba Karya Inovatif Produktif (LKIP) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang Tahun 2008
  3. Wisudawan Terbaik Program Pendidikan Profesi Akuntansi (PPAk) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang Tahun 2013 dengan Predikat Cumlaude (GPA 3,61)
  4. Penerima Program Hibah Penelitian Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang Tahun 2013

**Pekerjaan :**

- Bulan Desember 2010- April 2013: Staf Auditor (Assistant 1) di Kantor Akuntan Publik (KAP) Osman Bing Satrio dan Rekan (Member Firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited)
- Bulan Mei 2011- Februari 2013 : Asisten Dosen tidak tetap di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang
- Bulan Mei 2011- Februari 2013 : Staf Ketua Lembaga di Lembaga Pengkajian dan Pengembangan Pendidikan Universitas Brawijaya (LP3 UB).
- Pengamat, peneliti dan pemerhati masalah ekonomi, akuntansi dan keuangan daerah
- Akuntan RSUD Dr. Haryoto Lumajang (Oktober 2016 s.d Mei 2019)
- Managing Partner/Pemimpin Rekan Kantor Jasa Akuntan (KJA) Yasin & Yasin (Maret 2018 s.d sekarang)
- Dosen PNS Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang (Mei 2019 s.d sekarang)

**Penelitian dan Publikasi Ilmiah :**

1. EVALUASI PROGRAM PENGENTASAN KEMISKINAN BERBASIS PEMBERDAYAAN MASYARAKAT (Studi Kasus Pada Program Gerdu-Taskin di Kabupaten Malang). Jurnal WIGA Vol. 4 No. 1, Maret 2014.
2. PENGARUH DIMENSI FRAUD DIAMOND TERHADAP PERILAKU KECURANGAN AKADEMIK (STUDI EMPIRIS PADA MAHASISWA MAGISTER AKUNTANSI UNIVERSITAS BRAWIJAYA). Jurnal Akuntansi Aktual Vol. 4, No. 2 Juni 2017.
3. PENGARUH STRUKTUR MODAL, UKURAN PERUSAHAAN DAN AGENCY COST TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN MANUFAKTUR TERDAFTAR DI BEI. Jurnal Ilmiah Akuntansi Peradaban Vol. VI No. 1 Juni 2020.
4. The role of job satisfaction as a mediating variable on leadership styles to employee performance. Jurnal Ekonomi Modernisasi 16(1 ) 2020, 54-65.
5. Faktor-Faktor Mempengaruhi Kepatuhan Pembayaran Pajak (Studi Kasus Pengusaha Restoran di Kabupaten Lumajang). Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam Volume 05, Nomor 01, Juni 2020.

6. ANALISIS KINERJA BERDASARKAN METODE BALANCED SCORECARD (STUDI KASUS PADA KANTOR PERPUSTAKAAN DAN ARSIP KABUPATEN LUMAJANG). Jurnal Cendekia Akuntansi Volume 1, Nomor 1, Juni 2020.

**Karya-Karya Yang Telah DiPublikasikan dan Dimuat a.l.**

MAHALNYA BIAYA PEMEKARAN	SUARA KARYA, 27 JULI 2011
APBN YANG TERSANDERA	SUARA KARYA, 14 SEPTEMBER 2011
PERUBAHAN TATANAN EKONOMI GLOBAL	SUARA KARYA, 12 DESEMBER 2011
MEMBERANTAS BIAYA SILUMAN	SUARA KARYA, 19 APRIL 2012
MENYELAMATKAN SEKTOR PERTANIAN	SUARA KARYA, 27 JULI 2013
MENINGKATKAN DAYA SAING PETANI	KONTAN, 11 OKTOBER 2013
MENYEHATKAN KEMBALI PERUSAHAAN PDAM	KONTAN, 21 OKTOBER 2013
TRANSAKSI POLITIK DAN KORUPSI DAERAH	SUARA KARYA, 19 DESEMBER 2013
KEALPAAN KORPORASI	REPUBLIKA, 25 FEBRUARI 2021

**Makalah dan Poster**

1. Isnan Murdiansyah and Agus Suman, "Holding Rural-Land-Owned Enterprises to Improve Indonesia's Competition Capability in Facing Global Crisis", International Seminar, Universitas Brawijaya Malang, 2011.

Malang, 19 Maret 2023



Isnan Murdiansyah



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

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon. (0341) 558881 Faksimile.(0341) 558881

**SURAT TUGAS**

Nomor : **1344** /F.Ek/KP.01.4/06/2023

Menimbang kegiatan : Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun 2023 bagi dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

Dasar : Disposisi Pimpinan Tanggal 06 Juni 2023.

**Memberikan Tugas:**

NO	NAMA	NIP	JABATAN
1	Nur Laily Fikriah, M.Sc	19940331 202012 2 005	Asisten Ahli
2	Prof. Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag	19620115 199803 1 001	Guru Besar
3	Ikhsan Maksum, M.Sc	19931219 201903 1 012	Lektor/ Sekretaris Program Studi Manajemen
4	Mega Noerman Ningtyas, M.Sc	19910927 201903 2 023	Lektor
5	Isnain Murdiansyah, M.SA	19860721 201903 1 008	Lektor

Acara / Kegiatan : Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun 2023 dengan tema "Penguatan UMKM Menghadapi Era Industri 5.0" bagi dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Kegiatan tersebut dilaksanakan pada, hari Senin, 12 Juni 2023 di Kopi Begog Van De Jl. Jendral Haryono No.131, Jogoyudan, Kec. Lumajang, Kabupaten Lumajang, Jawa Timur.

Selesai menyelesaikan tugas, segera menyampaikan laporan kepada pemberi tugas.

Malang, 06 Juni 2023  
Dekan,  
  
Misbahul Munir

Tembusan disampaikan kepada Yth:

1. Para wakil Dekan sebagai Laporan;
2. Kabag. Tata Usaha Fakultas;
3. Arsip.



DAFTAR HADIR

Hari/Tanggal : Senin, 12 Juni 2023  
 Agenda/Tema : Pengabdian Masyarakat FE di Lumajang  
 Tempat : Cafe Begog, Lumajang

NO	NAMA	TANDA TANGAN
1	PAHMAT KRISTIAHAYONO	1
2	M. MIFTA HILU LATIF	2
3	SIWI AMBARWATI	3
4	Rini Oka	4
5	Siti Rika Agustini	5
6	ARIM MILASIH	6
7	Adi Supriyo	7
8	Boni	8
9	Adelia Laksana Putri Ayu.	9
10	ERRY. A.	10
11	Lira Auliyah Amir	11
12	Tri Puji Asia	12
13	M. Hasan	13
14	Muriyanti R	14
15	Alfya Pw L	15
16	Wans	16
17	Faida Aprilia	17
18	DIANA SUYEKTI	18
19	Sulim Muzart	19
20	Wikanan Hafidun	20
21	Begog	21
22	Mega Noerman	22
23	Nurlati Fitriah	23
24	IKHSAN MAKSUM	24
25	Lonan Mardiansyah	25

Penanggung Jawab,



DAFTAR HADIR

Hari/Tanggal : Senin, 12 Juni 2023  
Agenda/Tema : Pengabdian Masyarakat FE di Lumajang  
Tempat : Cafe Begog

NO	NAMA	TANDA TANGAN
1	Salim Al Idrus	1
2	Anisa N-P	2
3	Rizky fibri	3
4	NARUL HUDA	4
5	Dery Ayu Sugianto	5
6	Bubranbo	6
7	Yuni beanti	7
8	Lilik W	8
9		9
10		10
11		11
12		12
13		13
14		14
15		15
16		16
17		17
18		18
19		19
20		20
21		21
22		22
23		23
24		24
25		25

Penanggung Jawab,

## PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN UMKM

OLEH : ISNAN MURDIANSYAH, SE, MSA, M.AK,  
AK, CA, ACPA, ASEAN CPA

1

## JENIS-JENIS PERUSAHAAN

1. Perusahaan Jasa (Services Business) adalah perusahaan yang menyediakan jasa untuk pelanggan

Contoh :

- Rent Car, jasa persewaan kendaraan / mobil
- Go-jek, jasa ojek mengantar penumpang / barang
- Taxi Blue Bird, jasa transportasi
- Bank Mandiri, jasa di bidang keuangan / perbankan
- Kantor Notaris, memberikan jasa kenotariatan
- Kantor Pengacara, jasa di bidang bantuan hukum
- JNE/TIKI, jasa pengiriman barang
- Bengkel kendaraan, jasa perbaikan kendaraan

2

## CONTINUED...

2. Perusahaan Dagang (Merchandising Business) adalah perusahaan yang menjual produk yang diperoleh dari pihak lain kepada pelanggan

Contoh :

- Toko Mebel Apollo
- Indomaree/Alfamart/Galaxi/GM Dept. Store
- Agung Sakti Motor
- Toko Buku Toga Mas/Sinar Ilmu dll
- Toko Elektronik
- dll

3

## CONTINUED...

3. Perusahaan Manufaktur (Manufacturing Business) adalah perusahaan yang mengubah input menjadi output (produk) dan menjualnya kepada pelanggan.

Contoh :

- Sepatu Bata Tbk. Menjual produk sepatu
- Mustika Ratu Tbk. Menjual produk komestik
- Gudang Garam Tbk. Menjual produk rokok
- Mayora Indah Tbk. Menjual produk makanan dan minuman
- Kalbe Farma Tbk. Menjual produk obat-obatan

4

## LAPORAN KEUANGAN UMKM

Laporan Keuangan UMKM meliputi :

1. Laporan Laba Rugi
2. Laporan Perubahan Modal
3. Neraca
4. Laporan Arus Kas (Statement of Cash Flow)

5

## LAPORAN KEUANGAN (FINANCIAL STATEMENT)

4. LAPORAN ARUS KAS (Statement of Cash Flow)

Laporan ini merangkum seluruh informasi mengenai arus kas masuk (penerimaan) dan arus kas keluar (pembayaran-pembayaran) untuk periode waktu tertentu.

Informasi yang disajikan di dalam Laporan Arus Kas (LAK) :

- a. Arus kas dari aktivitas operasi, melaporkan ringkasan penerimaan dan pembayaran kas dari aktivitas operasi.
- b. Arus kas dari aktivitas investasi, melaporkan transaksi kas untuk pembelian dan penjualan aset yang sifatnya permanen (aset tetap) seperti tanah, gedung, fasilitas pabrik, peralatan dan lain-lain.
- c. Arus kas dari aktivitas pendanaan, melaporkan transaksi kas yang berhubungan dengan investasi kas oleh pemilik, pinjaman dan penarikan kas oleh pemilik.

6

## BASIS AKUNTANSI

- Basis Kas, pendapatan diakui pada saat kas diterima dan biaya diakui pada saat kas dikeluarkan.
- Basis Akruwal, pendapatan diakui pada saat timbul hak untuk menerima dan biaya diakui pada saat manfaat diperoleh atau pada saat kewajiban untuk membayar timbul

7

## PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI (BASIC ACCOUNTING EQUATION)

Hubungan antara Aset, Kewajiban dan Ekuitas dapat ditunjukkan dalam persamaan berikut:

$$\begin{aligned} \text{ASET} &= \text{KEWAJIBAN} + \text{EKUITAS} \\ \text{KEWAJIBAN} &= \text{ASET} - \text{EKUITAS} \\ \text{EKUITAS} &= \text{ASET} - \text{KEWAJIBAN} \end{aligned}$$

8

## PENGARUH TRANSAKSI TERHADAP PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI

1. Bertambahnya aset diikuti dengan bertambahnya kewajiban  
Contoh : a. Menerima pinjaman dari bank/pihak lainnya  
b. Pembelian barang secara kredit
2. Bertambahnya Aset diikuti dengan bertambahnya Ekuitas  
Contoh : a. Menerima setoran/penyertaan modal dari pemilik  
b. Menerima Pendapatan  
c. Menerima sumbangan/hibah/donasi
3. Bertambahnya Aset diikuti dengan berkurangnya Aset yang lain  
Contoh : a. Menerima tagihan / piutang  
b. Pembelian barang secara tunai

9

## PENGARUH TRANSAKSI TERHADAP PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI

4. Berkurangnya Aset diikuti dengan bertambahnya Aset yang lain dan bertambahnya kewajiban  
Contoh : Pembelian barang secara kredit dengan uang muka/persekot
5. Berkurangnya Aset diikuti dengan berkurangnya kewajiban  
Contoh : Membayar hutang kepada bank/pihak lain
6. Berkurangnya Aset diikuti dengan Berkurangnya Ekuitas  
Contoh : a. Penarikan modal oleh pemilik  
b. Membayar beban

10

## QUIZ

TUAN JOKO MEMBUKA REKENING DI BANK UNTUK PERUSAHAANNYA DAN MENYETORKAN UANG SEBESAR 25 JUTA KE DALAM REKENING TERSEBUT SEBAGAI SETORAN MODALNYA

ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??

ASET : KAS BERTAMBAH RP 25 JUTA

EKUITAS : MODAL TUAN JOKO BERTAMBAH RP 25 JUTA

11

## QUIZ

DIBAYAR BEBAN SEWA GEDUNG UNTUK BULAN INI SEBESAR RP 500 RIBU.

ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??

ASET : KAS BERKURANG RP 500 RIBU

EKUITAS : MODAL TUAN JOKO BERKURANG RP 500 RIBU

12



**QUIZ**

DIBELI PERLENGKAPAN SECARA KREDIT DARI TOKO SEBESAR RP 2 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : PERLENGKAPAN BERTAMBAH RP 2 JUTA  
 KEWAJIBAN : UTANG TUAN JOKO BERTAMBAH RP 2 JUTA

13

**QUIZ**

DITERIMA PINJAMAN DARI BANK RP 10 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERTAMBAH RP 10 JUTA  
 KEWAJIBAN : UTANG TUAN JOKO BERTAMBAH RP 10 JUTA

14

**QUIZ**

DITERIMA PENDAPATAN JASA SEBESAR RP 8 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERTAMBAH RP 8 JUTA  
 EKUITAS : MODAL TUAN JOKO BERTAMBAH RP 8 JUTA

15

**QUIZ**

DIBELI PERALATAN KANTOR SEBESAR RP 7 JUTA DAN BARU DI BAYAR TUNAI RP 5 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : PERALATAN KANTOR BERTAMBAH RP 7 JUTA  
 ASET : KAS BERKURANG RP 5 JUTA  
 KEWAJIBAN : UTANG TUAN JOKO BERTAMBAH RP 2 JUTA

16

**QUIZ**

TELAH DISELESAIKAN PEKERJAAN JASA SENILAI RP 10 JUTA DAN UANGNYA BARU  
 DITERIMA TUNAI RP 6 JUTA DAN SISANYA BULAN DEPAN  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERTAMBAH RP 6 JUTA  
 ASET : PIUTANG BERTAMBAH RP 4 JUTA  
 EKUITAS : MODAL TUAN JOKO BERTAMBAH RP 10 JUTA

17

**QUIZ**

DIBAYAR GAJI PEGAWAI UNTUK BULAN INI SEBESAR RP 3 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERKURANG RP 3 JUTA  
 EKUITAS : MODAL TUAN JOKO BERKURANG RP 3 JUTA

18

**QUIZ**

DITERIMA PIUTANG DARI LANGGANAN RP 6 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERTAMBAH RP 6 JUTA  
 ASET : PIUTANG BERKURANG RP 6 JUTA

19

**QUIZ**

DIBAYAR HUTANG KEPADA BANK SEBESAR RP 7 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI PERSAMAAN DASAR AKUNTANSI??  
 ASET : KAS BERKURANG RP 7 JUTA  
 KEWAJIBAN : UTANG TUAN JOKO BERRANG RP 7 JUTA

20

**MEKANISME PENDEBITAN DAN PENGKREDITAN AKUN**

REKENING	DEBIT	KREDIT	SALDO NORMAL
ASET	+	-	DEBIT
KEWAJIBAN	-	+	KREDIT
EKUITAS	-	+	KREDIT
PENDAPATAN	-	+	KREDIT
BEBAN	+	-	DEBIT

21

**CONTOH TRANSAKSI 1**

TUAN BUDI MENGINVESTASIKAN UANG PRIBADINYA KE DALAM PERUSAHAAN SEBESAR RP 50 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : KAS DAN MODAL TUAN BUDI  
 KAS BERTAMBAH : DEBIT RP 50 JUTA  
 MODAL BERTAMBAH : KREDIT RP 50 JUTA

22

**CONTOH TRANSAKSI 2**

DIBELI PERLENGKAPAN DARI TOKO LENGKAP RP 5 JUTA SECARA KREDIT  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : PERLENGKAPAN DAN KEWAJIBAN/HUTANG  
 PERLENGKAPAN BERTAMBAH : DEBIT RP 5 JUTA  
 HUTANG DAGANG BERTAMBAH : KREDIT RP 5 JUTA

23

**CONTOH TRANSAKSI 3**

DIBELI PERALATAN SEBESAR RP 7 JUTA DAN BARU DIBAYAR TUNAI SEBESAR RP 2 JUTA.  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : PERALATAN, KAS DAN KEWAJIBAN/HUTANG  
 PERALATAN BERTAMBAH : DEBIT RP 7 JUTA  
 KAS BERKURANG : KREDIT RP 2 JUTA  
 HUTANG DAGANG BERTAMBAH : KREDIT RP 5 JUTA

24

**CONTOH TRANSAKSI 4**

DIBAYAR BEBAN SEWA GEDUNG UNTUK BULAN INI RP 500 RIBU.  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : BEBAN SEWA DAN KAS  
 BEBAN SEWA BERTAMBAH : DEBET RP 500 RIBU  
 KAS BERKURANG : KREDIT RP 500 RIBU

25

**CONTOH TRANSAKSI 5**

DITERIMA PENDAPATAN SECARA TUNAI RP 12 JUTA DARI PT. MAJU SEJAHTERA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : KAS DAN PENDAPATAN  
 KAS BERTAMBAH : DEBET RP 12 JUTA  
 PENDAPATAN BERTAMBAH : KREDIT RP 12 JUTA

26

**CONTOH TRANSAKSI 6**

DIBAYAR BEBAN IKLAN UNTUK BULAN INI RP 900 RIBU  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : BEBAN IKLAN DAN KAS  
 BEBAN IKLAN BERTAMBAH : DEBET RP 900 RIBU  
 KAS BERKURANG : KREDIT 900 RIBU

27

**CONTOH TRANSAKSI 7**

DIBAYAR HUTANG DAGANG SEBESAR RP 3 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : KEWAJIBAN/HUTANG DAN KAS  
 HUTANG DAGANG BERKURANG : DEBET RP 3 JUTA  
 KAS BERKURANG : DEBET RP 3 JUTA

28

**CONTOH TRANSAKSI 8**

DISELESAIKAN PEKERJAAN JASA UNTUK UD. SUBUR SENILAI RP 15 JUTA UANGNYA  
 BARU DITERIMA SEBESAR RP 10 JUTA DAN SISANYA BULAN DEPAN  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : KAS, PIUTANG DAN PENDAPATAN  
 KAS BERTAMBAH : DEBET RP 10 JUTA  
 PIUTANG BERTAMBAH : DEBET RP 5 JUTA  
 PENDAPATAN BERTAMBAH : KREDIT RP 15 JUTA

29

**CONTOH TRANSAKSI 9**

DITERIMA TAGIHAN/PIUTANG DARI UD. SUBUR RP 3 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : KAS DAN PIUTANG DAGANG  
 KAS BERTAMBAH : DEBET RP 3 JUTA  
 PIUTANG DAGANG BERKURANG : KREDIT RP 3 JUTA

30

### CONTOH TRANSAKSI 10

DIBAYAR BEBAN GAJI PEGAWAI UNTUK BULAN INI RP 2 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : BEBAN GAJI DAN KAS  
 BEBAN GAJI BERTAMBAH : DEBET RP 2 JUTA  
 KAS BERKURANG : KREDIT RP 2 JUTA

31

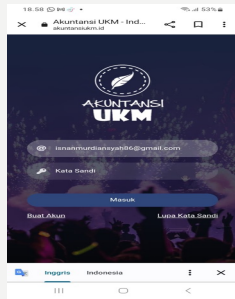
### CONTOH TRANSAKSI 13

DIBAYAR MACAM-MACAM BEBAN RP 4 JUTA  
 ANALISIS TRANSAKSI :  
 AKUN YANG DIPENGARUHI : MACAM-MACAM BEBAN DAN KAS  
 MACAM-MACAM BEBAN BERTAMBAH : DEBET RP 4JUTA  
 KAS BERKURANG : KREDIT RP 4 JUTA

32

### LAPORAN KEUANGAN DIGITAL UMKM

Masuk situs <https://web.akuntansiukm.id>



33

### SIMULASI TRANSAKSI

Tanggal	Transaksi	Nonimal
2 Februari 2023	Pembelian bahan baku utama	Rp 500.000,00
3 Februari 2023	Penerimaan pesanan	Rp 1.000.000,00
4 Februari 2023	Pembayaran upah pekerja harian	Rp 250.000,00
5 Februari 2023	Diterima pembayaran pesanan	Rp 1.000.000,00
6 Februari 2023	Pembayaran listrik	Rp 50.000.000,00
7 Februari 2023	Penerimaan Pesanan	Rp 500.000,00

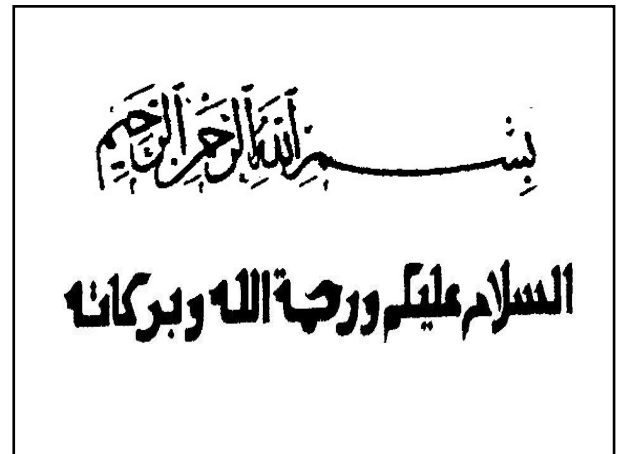
34

TERIMA KASIH

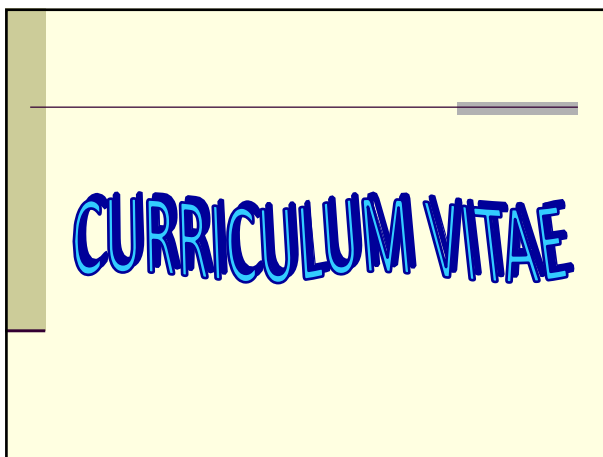
35



1



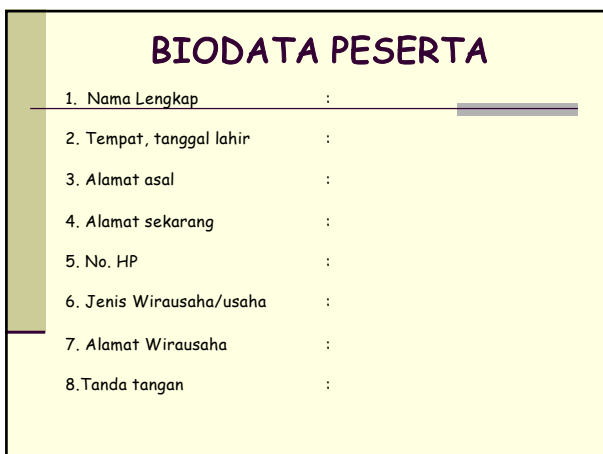
2



3



4



5



6

## RUANG LINGKUP

- MENGAPA BERWIRSAUSAHA?
- MINDSET WIRSAUSAHA
- MEMBACA PELUANG BISNIS
- BAGAIMANA AGAR PRODUK KITA DITERIMA KONSUMEN?
- STRATEGI PERMODALAN, PEMASARAN, BERSAING
- MENYUSUN BUSINESS PLAN

7

## MENGAPA BERWIRSAUSAHA?

Banyak alasan orang berwirausaha :

- TERPAKSA
- Memperoleh PENDAPATAN tanpa batas
- BEBAS menentukan nasib sendiri
- Memperoleh PENGAKUAN masyarakat,
- TIDAK TERGANTUNG pada orang lain
- Menyalurkan HOBBY
- Dsb.

8

## MINDSET WIRSAUSAHA

1. Berorientasi pada TINDAKAN (Action)
2. Selalu mengejar PELUANG
3. OPTIMIS menyongsong masa depan
4. Selalu KREATIF
5. Pola pikir PRODUKTIF, bukan konsumtif
6. Meminimalkan RESIKO dan mengoptimalkan HASIL.

9

## TIPS PRAKTIS

- Modal utama wirausaha BUKAN UANG, tapi KEMAUAN
- Tampilkan KEUNGGULAN BERSAING (pembeda dg produk lain yg sejenis)
- Buat CATATAN KEUANGAN secara teratur
- Kurangi resiko dg dukungan DATA AKURAT
- PISAHKAN harta pribadi dgn harta usaha
- BANGUN JARINGAN (network)

10

## MEMBACA PELUANG BISNIS

- PELUANG BISNIS adalah kesempatan memproduksi/ menjual barang/jasa guna meraih untung.
- Cara membaca peluang:
  1. Berangkat dari HOBBY
  2. Berangkat dari LOKASI USAHA
  3. Berangkat dari KEBUTUHAN KONSUMEN

11

## BAGAIMANA AGAR PRODUK KITA DITERIMA KONSUMEN?

1. Produk berbentuk BARANG/JASA (toko, bengkel, rental, warung, ternak)
2. Harus ada KONSUMEN YG DITUJU (segmen sasaran)
3. Menciptakan STRATEGI BERSAING (ada PEMBEDA dg produk pesaing)
4. Memperhatikan LAYANAN
5. Melakukan PROMOSI untuk mempertahankan dan mencari konsumen.

12

## STRATEGI SEGMENTASI

- Ada 3 cara menyusun strategi segmentasi yaitu berdasarkan:
  1. GEOGRAFI, mis. Jakarta, Bandung, dll.
  2. DEMOGRAFI, mis. Laki, perempuan, usia, pekerjaan, pendapatan dll.
  3. INDIVIDUAL, pasar dianggap sbg kumpulan individu yg berbeda satu sama lain.

13

## STRATEGI PEMASARAN

- Strategi yg sering digunakan adalah **BAURAN PEMASARAN**.
- **BAURAN PEMASARAN** terdiri dari 4 P yaitu :
  1. *Product* (Produk)
  2. *Price* (Harga)
  3. *Place* (Tempat)
  4. *Promotion* (Promosi)

14

## STRATEGI PRODUK

Beberapa hal yg perlu diperhatikan :

- **KUALITAS** (rasa, warna, ukuran, tampilan, dll.)
- **KEMASAN** (pembungkus beserta informasi yg tertulis pada pembungkus tsb.)
- **MEREK** (mudah dihafal)
- **KERAGAMAN /DIVERSIFIKASI** (pilihan rasa, ukuran, kualitas, bentuk, dll)
- **JENIS BARANG** yg dijual/**DIFERENSIASI**

15

## STRATEGI HARGA

UNTUK USAHA INDUSTRI :

Harga jual = harga pokok + laba

Harga pokok = harga bahan + biaya produksi

UNTUK USAHA DAGANG :

Harga jual = harga beli + biaya + laba

ADA 3 CARA MENETAPKAN HARGA JUAL:

1. Berdasarkan harga pasar.
2. Berdasarkan harga pesaing.
3. Berdasarkan harga pokok.

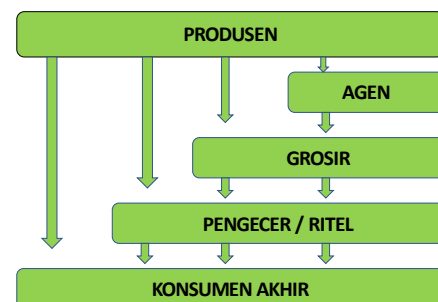
16

## STRATEGI DISTRIBUSI

- Ada 2 cara distribusi barang/jasa:
  1. Menggunakan **SALURAN DISTRIBUSI** (tanpa channel atau dg channel)
  2. Menggunakan **STRATEGI WARALABA** (buka cabang sendiri atau menjual sistem)
- **BEBERAPA HAL YG PERLU DIPERHATIKAN** :
  1. Semakin panjang channel, semakin mahal harga .
  2. Panjang/pendeknya channel, tergantung sifat barang.
  3. Strategi waralaba sebaiknya digunakan bila sistem sudah teruji.

17

## JENIS SALURAN DISTRIBUSI



18

### TUJUAN SALURAN DISTRIBUSI

1. Memperluas JANGKAUAN PEMASARAN
2. Meningkatkan OMZET PENJUALAN dalam waktu singkat
3. Pada bisnis WARALABA, saluran distribusi berfungsi MEMUPUK PERMODALAN.

19

### STRATEGI PROMOSI

Ada 5 klasifikasi promosi :

1. PENJUALAN TATAP MUKA (personal selling)
2. IKLAN (brosur, kartu nama, baliho, radio, TV, dll)
3. PUBLIKASI (public relation) mis. Wiraniaga ramah & menyenangkan.
4. PROMOSI PENJUALAN (diskon, kupon undian, hadiah, kartu member, dll)
5. PENJUALAN LANGSUNG (direct selling) mis. door to door, open table, dll)

20

### SUMBER PERMODALAN

1. MODAL SENDIRI  
*Kelebihan* : hati tenang tidak dikejar target  
*Kekurangan* : motivasi bisnis rendah
2. MODAL ASING  
*Kelebihan* : modal besar dlm waktu singkat, motivasi bisnis tinggi  
*Kekurangan* : perlu kerja keras.

21

### MENYUSUN BUSINESS PLAN

#### • Apakah Business Plan itu?

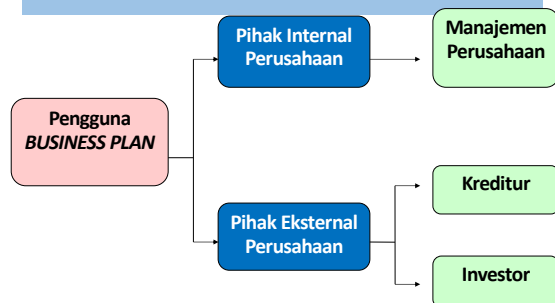
Dokumen tertulis yg berisi ide dasar yg melandasi pertimbangan pendirian bisnis dan hal-hal lain berkaitan dg pendirian bisnis tsb.

#### • Untuk apa Business Plan disusun?

1. Untuk menghindari resiko kerugian
2. Untuk kepentingan pemupukan modal (dari investor/kreditor)
3. Sebagai pedoman pengelolaan bisnis

22

### SIAPA PENGGUNA BUSINESS PLAN?



23

### APAKAH ISI BUSINESS PLAN?

Secara garis besar Business Plan berisi :

1. WHAT : Produk apa yang akan dibuat?
2. WHY : Mengapa produk itu dibuat?
3. HOW : Bagaimana membuat produk?
4. WHO : Siapa pasarnya/pembelinya?
5. WHEN : Kapan produk itu harus dibuat?
6. WHERE: Di mana produk akan dibuat atau dimana bisnis akan dilakukan?

24



## FORMAT SEDERHANA BUSINESS PLAN

1. Identitas pemilik
2. Dasar Ide
3. Deskripsi usaha
4. Pendanaan
5. Strategi Pemasaran
6. Proyeksi Keberlanjutan usaha

(Selengkapnya format terlampir)

25

**SELAMAT MENCOBA  
SEMOGA SUKSES**

26

### RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN)

#### IDENTITAS PEMILIK

- a. Nama Pemilik : .....
- b. Nama Bisnis : .....
- c. Jenis Usaha : Industri / Dagang / Jasa \*)
- d. Bentuk Hukum Badan Usaha : Perusahaan Perorangan/ UD/ Firma/CV/PT \*)
- e. Status Usaha : Perencanaan / Perintis/ Pengembangan \*)
- f. Telepon/ email : .....
- g. Alamat : .....

\*) Pilih salah satu

**PETUNJUK :**  
ISIKAN JAWABAN SAUDARA PADA KOTAK YANG TERSEDIA.  
SAUDARA BISA MEMBERIKAN JAWABAN DETAIL TANPA TERBATAS PADA  
LEMBAR KOTAK YANG TERSEDIA.

- 1. Dasar Ide :** Mengapa Sdr tertarik pada bisnis tsb ? Apa tujuan yang ingin Sdr capai?

Tulis di sini

27

- 2. Deskripsi Usaha :** Produk apa yang anda bisniskan ? Apa keunggulan produk anda dibanding pesaing ? Siapa pesaing terdekat produk anda ? Apa bahan yang anda butuhkan selalu tersedia di pasaran?

Tulis di sini

28

- 3. Pendanaan :** Darimana sumber dana diperoleh ? Berapa besar modal awal yang anda butuhkan? Berapa biaya dan prediksi keuntungan yang anda peroleh setiap bulan?

Tulis di sini

29

- 4. Strategi Pemasaran :** Siapa konsumen yang menjadi segmen sasaran bisnis anda ? Bagaimana cara produk/bisnis anda memasuki (penetrasi) pasar ? Bagaimana cara merawat pelanggan anda? Apa saja promosi yang bisa dilakukan ?

Tulis di sini

30

5. **Proyeksi Keberlanjutan Usaha** : bagaimana cara anda menjaga bisnis agar tetap bertahan dalam jangka panjang ? jika pasar jenuh dengan produk/bisnis anda, apa yang anda lakukan ?

Tulis di sini

31

*PLAN YOUR WORK & WORK YOUR PLAN,  
SUCCESS WILL COME TO YOU!*

32

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ  
&  
*Terima Kasih*



33