

PENDAMPINGAN KEBANGKITAN DAN PEMULIHAN PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MASA PANDEMI DI KABUPATEN TEMANGGUNG JAWA TENGAH

DISELENGGARAKAN OLEH LPPM STIE SWADAYA 1 OKTOBER 2022



LPPM
STIE SWADAYA

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



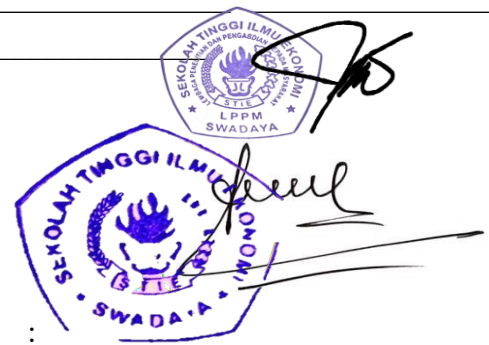
HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

JUDUL PKM

Pendampingan Kebangkitan & Pemulihan Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Masa Pandemi Kabupaten Temanggung Jawa Tengah

1	Nama Mitra PKM	Para Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Kabupaten Temanggung Jawa Tengah
2	Ketua Tim Pengusul a. Nama b. NIDN c. Bidang Keahlian d. Jabatan Akademik Dosen e. Perguruan Tinggi f. Alamat Perguruan Tinggi	Devi Kusumawaradhani, SE.,M.Ak 0321127408 Akuntansi Manajemen Tenaga Pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya Jl. Jatiwaringin Raya No. 36 Jakarta Timur
3	Anggota Tim Pengusul a. Anggota I/Bidang Keahlian NIDN Bidang Keahlian b. Anggota II/Bidang Keahlian NIDN Bidang Keahlian c. Anggota III/Bidang Keahlian NIDN Bidang Keahlian d. Anggota IV/Bidang Keahlian NIDN Bidang Keahlian e. Mahasiswa yang terlibat	Dr. Solihin, Ak.,M.Si.,CA 0401086302 Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya Dr. Karsam, M.Ak.,Ak.,CA.,CPMA.,CPA. 0310047202 Auditing dan Akuntansi Keuangan,Perpajakan Dr. Yeni Elfiza Abbas, SE.,M.M.,Ak.,CA.,CNISP 8869530017 Auditing dan Akuntansi Keuangan,Perpajakan Safrudin, S.Kom., M.Ak 0322026804 Akuntansi Keuangan 5 (lima) orang
4	Luasan Yang dihasilkan	Target Publish ke Jurnal Nasional Bereputasi
5	Waktu Pelaksanaan	1 (satu) Bulan

Ketua LPPM : Rachmad Risqy Kurniawan, SEI., MM.:



Ketua STIE Swadaya : Dr. Muhammad Iqbal, M.Soc.Sc. :

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. **Judul PKM** : Pendampingan Kebangkitan dan Pemulihan Pelaku UMKM Masa Pandemi Kabupaten Temanggung Jawa Tengah
Diselenggarakan Oleh LPPM STIE Swadaya Jakarta
2. **Nama Mitra** : Pelaku UMKM Kabupaten Temanggung Jawa Tengah
3. **Ketua Tim Pengusul**
Nama : Devi Kusumawardhani, SE.,M.Ak
NIDN : 0321127408
Jabatan Fungsional : Tenaga Pengajar
Program Studi : S1 Akuntansi
Email : devi.dpr2015@gmail.com
4. **Anggota Tim Pengusul (1)**
Nama : Dr. Solihin, Ak.,M.Si.,CA
NIDN : 0401086302
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : S2. Akuntansi
Email : kjasolihin@gmail.com
5. **Anggota Tim Pengusul (2)**
Nama Lengkap : Dr. Karsam, M.Ak., Ak., CA.,QMSA.,CPMA.,CPA.
NIDN/NIK : 0310047202
Program Studi : S2. Akuntansi
Nomor HP : 089627903989
Alamat surel (e-mail) : karsamse86@gmail.com
6. **Anggota Tim Pengusul (3)**
Nama Lengkap : Dr. Yeni Elfiza Abbas, SE.,M.M.,Ak.,CA.,CNISP
NIDN/NIK : 8869530017
Program Studi : S2. Akuntansi
Nomor HP : 082114486684
Alamat surel (e-mail) : abbasyeni603@gmail.com
7. **Anggota Tim Pengusul (4)**
Nama Lengkap : Safrudin, S.Kom., M.Ak
NIDN/NIK : 0322026804
Program Studi : S2. Akuntansi
Nomor HP : 085776600501
Alamat surel (e-mail) : syafrudin@gmail.com

8. Mahasiswa yang Dilibatkan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat

Nomor	NIM	Nama Mahasiswa	Program Studi
1	20530003	Shakila Stella Permata	Prodi Akuntansi S1
2	20530001	Mahmudin	Prodi Akuntansi S1
3	21537006	Firnadia Isnintyas	Prodi Akuntansi S1
4	16530012	Gemy W	Prodi Akuntansi S1
5	21537022	Zakkiandri	Prodi Akuntansi S1

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Analisa Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
BAB II. SOLUSI & TARGET LUARAN	
2.1 Solusi yang Ditawarkan.....	5
2.2 Target.....	5
2.3 Luaran.....	5
BAB III. METODE PELAKSANAAN PKM	
3.1 Persiapan.....	6
3.2 Penyusunan materi pelatihan.....	6
3.3 Pelatihan.....	6
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Pelaksanaan Pelatihan.....	7
4.2 Pendampingan.....	8
4.3 Evaluasi.....	8
REKOMENDASI	
REFERENSI DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

RINGKASAN

Bermula dari tertundanya program *Green Climate Fund* dengan beberapa kepala daerah Kabupaten Temanggung Jawa Tengah membuka pembicaraan tentang dampak Covid 19. Keluh kesah masyarakat dan pelaku UMKM disampaikan kepada kepala daerah. Pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam menjalankan aktivitasnya, baik dari segi produksi barang, permodalan, beban tenaga kerja, dan penjualan produk yang dihasilkan. Panitia penyelenggara Pendampingan kebangkitan & pemulihan pelaku UMKM masa pandemi bekerja sama dengan dosen STIE Swadaya melakukan audiensi, dan juga rapat dengan komite pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah Indonesia Bersatu, kemudian meminta support kepada MNC grup & PT. Tunas Solusi Transindo mengingat telah terbina hubungan baik dengan kepala daerah setempat, sehingga kegiatan pendampingan dapat berjalan dengan lancar.

Era persaingan bisnis yang semakin berkompetisi ditandai dengan semakin meningkatnya penggunaan teknologi informasi, berdampak pada pelaku usaha terutama bidang industri manufaktur untuk memiliki strategi pengembangan inovasi produk maupun perbaikan berkelanjutan, sehingga perusahaan mampu berkompetisi dengan pesaing (Treanika dan Ketut, 2012). Atas dasar permasalahan tersebut diatas, maka bagi pelaku UMKM sangatlah penting untuk memiliki pemahaman terhadap lingkungan persaingan yang dihadapi, penerapan strategi pelaku usaha harus tepat terutama dalam hal pengambilan keputusan dalam upaya keberlanjutan usaha. Strategi yang dimaksud berkaitan dengan bagaimana UMKM menghasilkan produk yang berkualitas, produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dengan penentuan harga yang terjangkau dan memiliki daya saing (Caroline dan Wokas, 2016)

Para pelaku UMKM khususnya bidang industri yang memproduksi bahan mentah menjadi barang jadi (*finish goods*) seringkali melakukan kesalahan dalam menentukan harga jual yang kurang menarik, sehingga kurang bisa bersaing dengan produk sejenis, untuk itu para pelaku UMKM perlu informasi yang lengkap tentang biaya-biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi, untuk dapat menentukan harga pokok produksi secara akurat. Sehingga pada akhirnya dapat menentukan harga jual yang tepat untuk dapat bersaing di era digital saat ini.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Usaha mikro, kecil dan menengah memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam menopang pembangunan ekonomi nasional. Peran tersebut antara lain: 1) keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam hal kegiatan ekonomi di berbagai sektor, 2) merupakan penyedia lapangan kerja yang cukup besar, 3) berperan penting dalam hal pengembangan kegiatan ekonomi loka serta merupakan pemberdayaan masyarakat, 4) pembentukan pasar baru serta sumber inovasi, serta 5) berperan dalam hal menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor (Undang-undang Nomor 20:2008), disamping itu Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah menyebutkan beberapa kreteria diantaranya:

1. **Usaha Mikro**, usaha ini mempunyai kreteria memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, selanjutnya memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
2. **Usaha Kecil**, usaha ini mempunyai kreteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, selanjutnya memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. **Usaha Menengah**, usaha ini mempunyai kreteria memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Afiah (2009) karakteristik UMKM antara lain: 1) manajemennya berdiri sendiri, artinya tidak ada pemisahan antara pemilik usaha dengan pengelola perusahaan, pemilik juga merupakan pengelola dalam usaha UMKM, 2) modal disediakan oleh perseorangan atau dari kelompok kecil pemilik modal, 3) tempat beroperasi umumnya di daerah local, meskipun ada UMKM yang memiliki orientasi luar negeri berupa ekspor ke negara-negara mitra perdagangan, 4) ukuran perusahaan baik dari segi total asset, jumlah karyawan, dan sarana prasarana masih tergolong kecil.

Seiring pertumbuhan UMKM yang cukup pesat dan mampu menyerap 97,2% tenaga kerja dari total angkatan tenaga kerja yang ada, hal ini harus dibarengi dengan maksimalnya nilai penjualan (Sariwati, et al, 2019). Disamping itu masalah yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha UMKM bersifat multidimensi, dalam arti banyak permasalahan yang harus di selesaikan oleh para pelaku UMKM, salah satu masalah mendasar yang dihadapi adalah kurangnya kemampuan dalam bidang akuntansi termasuk didalamnya menerapkan perhitungan harga pokok produksi yang tepat.

Fenomena menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang belum memperoleh laba secara optimal, hal tersebut disebabkan para pelaku UMKM masih kesulitan untuk menentukan harga pokok produksi secara tepat (Yuliyanti & Saputra, 2017), penyebab utama adalah ketidakakuratan dalam hal penggolongan biaya, sehingga banyak biaya yang tidak diperhitungkan dalam harga pokok, umumnya kesulitan dalam penggolongan biaya overhead yang cukup bervariasi. Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk, kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk, akibatnya harga jual produk ditentukan terlalu tinggi, atau sebaliknya terlalu rendah. Harga jual yang terlalu mahal sesungguhnya merupakan citra buruk bagi perusahaan. Bila kondisi ini terjadi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing di pasar dengan produk sejenis dari berbagai competitor yang ada, sebaliknya jika harga jual terlalu rendah, maka akan mengakibatkan labar yang diperoleh perusahaan terlalu rendah, kondisi seperti

ini pada akhirnya akan berakibat terjadinya kebangkrutan (Bahri & Rahmawaty, 2019).

1.2 Permasalahan Mitra

Masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah khususnya di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah pada masa pandemi adalah yang pertama masalah seputar permodalan, kedua masalah yang terkait dengan daya saing produk, ketiga masalah pemasaran produk, serta masalah produktivitas. Permasalahan lebih rinci diuraikan sebagai berikut:

1. Permasalahan seputar permodalan UMKM

Permasalahan modal untuk pengembangan usaha dihadapi oleh Sebagian besar pelaku UMKM di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah. Dimana ide bisnis baru untuk perluasan usaha pun kerap kali harus disingkirkan, mengingat faktor pertimbangan dari sisi permodalan yang terbatas, akar masalah permodalan ini terbilang klasik, para pelaku UMKM sering dinilai tak mampu memenuhi persyaratan perbankan, lantas apa solusi untuk tantangan bisnis yang satu ini? Kemajuan teknologi financial saat ini telah melahirkan pendanaan yang menggunakan system *equity crowd funding* (mendapatkan modal usaha dari orang-orang yang berminat untuk membiayai suatu usaha). Pendanaan ini ditujukan tak hanya untuk UMKM saja tetapi juga untuk bisnis *starup*.

2. Permasalahan yang terkait dengan daya saing produk

Secara kualitas dan totalitas, produk UMKM yang dapat menembus pasar Internasional masih sangat sedikit sekali, faktor utama yang menjadi penyebab sulitnya bersaing di tingkat Internasional adalah kualitas produk, daya saing produk UMKM masih harus dibenahi dalam hal kualitas dan harga. Berkaitan dengan kualitas produk, ada beberapa hal yang perlu dibenahi yakni berkaitan dengan bahan, finishing produk, keahlian, konsistensi standar dan juga etika bisnis harus dipenuhi. Permasalahan UMKM ini sesungguhnya dapat diatasi, jika pelaku UMKM mau membuka diri dan bergabung dengan mengikuti pelatihan pelatihan yang diadakan oleh institusi terkait serta perusahaan-perusahaan yang mempunyai kontribusi untuk memberi

perhatian khusus kepada pelaku UMKM, agar produk UMKM khususnya di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah dapat ditawarkan kepada target pasar yang tepat.

3. Permasalahan Pemasaran

Produk-produk UMKM Sebagian besar dipasarkan dengan cara-cara sederhana, sehingga jangkauannya belum luas, banyak pihak mendorong UMKM untuk menembus pasar global, para pelaku UMKM juga tentunya punya mimpi untuk menjual produk mereka ke pasar internasional. Sayangnya, keterbatasan pengetahuan mengenai cara pemasaran online masih menjadi kendala utama. Pemasaran online memang menjadi solusi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Melalui pemasaran online bisa langsung memasarkan produk kepada konsumen luar negeri. Para pelaku UMKM dapat memanfaatkan sosial media dan website untuk mejangkau pasar yang lebih luas, apabila mengalami kesulitan untuk memasarkan secara online, maka manfaatkanlah jasa online marketing. Dengan cara ini para pelaku UMKM dapat berdiskusi dengan penyedia jasa online marketing yang menguasai strategi pemasaran online dan sudah berpengalaman dengan sosial media marketing.

4. Permasalahan Produktivitas

Sebagian pelaku UMKM enggan berlatih dari cara yang selama ini dijalani, misalnya berkaitan dengan pemasaran, pembukuan, produksi, manajemen karyawan dan sebagainya. Pelaku UMKM yang malas berubah, maka tergerus kemajuan zaman. Jika ingin berkembang, para pelaku UMKM harus terbuka dengan berbagai hal baru yang kian bermunculan. Contohnya saja pemasaran online yang dapat menggeser pemasaran secara offline, mesin-mesin modern yang semakin canggih dan cepat, Dalam hal peningkatan produktivitas, sebaiknya para pelaku UMKM dapat menyediakan waktu dan dana untuk melakukan kegiatan riset dan juga target pasar. UMKM yang kuat dan berkembang pastinya akan mendorong pertumbuhan ekonomi bangsa. Para pelaku UMKM dituntut untuk terus belajar dan membuka diri terhadap hal baru yang dapat membuat usaha menjadi semakin maju serta mampu memberikan lapangan kerja bagi banyak orang.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Solusi yang ditawarkan

Berdasarkan uraian pada permasalahan Mitra tersebut diatas, tim pengabdian kepada masyarakat ini menawarkan pelatihan yang dilanjutkan dengan pendampingan usaha masing-masing mitra yang mencakup bahasan mengenai permasalahan permodalan UMKM, permasalahan yang terkait dengan kualitas produk dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing, permasalahan pemasaran produk yang dihasilkan agar mampu memasuki pasar online, permasalahan produktivitas yang terkait dengan sumber daya manusia dan mesin-mesin yang digunakan agar produktivitas meningkat.

2.2 Target

1. Memberi motivasi dan semangat kepada pelaku UMKM untuk melakukan wirausaha khususnya di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah.
2. Para pelaku UMKM Kabupaten Temanggung dapat meningkatkan kreativitas dan inovasi yang pada akhirnya dapat mengembangkan usaha masing-masing bidang yang ditangani saat ini
3. Memberikan pengetahuan tentang etika bisnis bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah
4. Membekali pengetahuan tentang pentingnya pencatatan transaksi keuangan melalui pembukuan sederhana.

2.3 Luaran

Luaran yang diharapkan dalam pendampingan kebangkitan dan pemulihan pelaku UMKM masa pandemi adalah:

1. Membantu para pelaku UMKM untuk menjadi pelaku UMKM yang sukses
2. Membantu meningkatkan produktivitas para pelaku UMKM
3. Membantu pelaku UMKM tertib mencatat setiap transaksi keuangan melalui system pembukuan sederhana, sehingga dapat memperoleh informasi mengenai posisi keuangan dan kinerja UMKM
4. Membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya.

BAB III

METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

3.1 Persiapan

Kegiatan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan dalam waktu 1(satu) Bulan, dimana diawali dengan pelatihan yang dilaksanakan pada tanggal 1 Oktober 2021, tim PKM dari STIE Swadaya berperan aktif dalam pelatihan tersebut dengan mengambil bagian materi pelatihan penyusunan pembukuan sederhana untuk UMKM. Pada tahap persiapan ini juga dilakukan komunikasi dengan para Mitra, dengan tujuan mendapatkan informasi tentang permasalahan mitra. Yang akan dijadikan dasar untuk penyusunan materi pelatihan.

3.2 Penyusunan materi pelatihan

Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi para mitra, Tim pengabdian kepada masyarakat STIE Swadaya menyiapkan modul pelatihan pelaksanaan tahap ini membutuhkan waktu kurang lebih 1 minggu

3.3 Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan dalam waktu satu hari, metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah sebagai berikut:

- a. Metode ceramah digunakan oleh para pemateri untuk menjelaskan materi yang berkaitan dengan Langkah-langkah penyusunan laporan keuangan sederhana.
- b. Metode diskusi dan tanya jawab digunakan untuk memperdalam materi bahasan baik dalam bentuk tanya jawab perorangan maupun kelompok para pelaku UMKM.
- c. Latihan digunakan untuk melaksanakan praktik penyusunan laporan keuangan sederhana oleh para mitra.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pelaksanaan Pelatihan

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode pelatihan dan simulasi langsung dengan para pengusaha UMKM Kabupaten Temanggung Jawa Tengah.



Materi pelatihan dipaparkan oleh Tim Dosen STIE Swadaya yang tergabung dalam PKM, pelaksanaan pelatihan dibantu oleh 5 (lima) orang mahasiswa Program Studi Sarjana Akuntansi. Pelatihan ini dibagi menjadi 2(dua) sesi pertama diawali dengan pemberian pemahaman tentang arti pentingnya

laporan keuangan hasil kegiatan usaha, mengenal transaksi usaha, pemahaman tentang pencatatan hutang dan piutang, pemahaman tentang neraca dan laporan laba-rugi. Pada sesi berikutnya para peserta pelatihan diberikan materi praktik membukukan transaksi seperti transaksi pembelian dibukukan pada buku pembelian, transaksi penjualan dibukukan pada buku penjualan, serta pencatatan yang terkait dengan keluar masuknya kas, atas dasar semua transaksi yang telah dibukukan pada buku besar masing-masing, maka saldo akhir sebagai bahan untuk penyusunan laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan laba-rugi. Dalam sesi ini juga dibuka untuk diskusi dan tanya jawab dari para peserta pelatihan.

4.2 Pendampingan

Kegiatan pendampingan dilaksanakan setelah dilaksanakannya kegiatan pelatihan praktik pembukuan sederhana, dimana para pelaku UMKM dibimbing mulai dari mengumpulkan dan memilah-milah bukti transaksi yang merupakan dokumen awal pembukuan, hal ini untuk memudahkan para pelaku UMKM untuk mencatat dari bukti transaksi tersebut ke dalam buku masing-masing yang dibutuhkan secara tepat.

4.3 Evaluasi

Evaluasi dalam kegiatan ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa besar keberhasilan dari kegiatan pengabdian ini, tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap pencatatan transaksi ke dalam jurnal, memposting ke buku besar dan penyusunan laporan laba rugi yang telah disusun oleh para pelaku UMKM. Berdasarkan hasil evaluasi, rata-rata peserta dari pengabdian ini sudah mampu memilah-milah bukti transaksi serta membukukan dalam jurnal dan buku besar, meskipun masih ada beberapa peserta yang masih bingung dan belum sepenuhnya memahami dari materi yang diberikan.

REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diterapkan melalui pelatihan materi pembukuan sederhana ini semoga dapat memberi manfaat kepada para pelaku UMKM khususnya di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah, untuk selanjutnya direkomendasikan:

1. Perlu adanya kesinambungan kegiatan dan evaluasi setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan, sehingga para pelaku UMKM di Kabupaten Temanggung Jawa Tengah dapat berkontribusi dalam pengembangan UMKM di Indonesia.
2. Mengadakan edukasi yang serupa, dalam topik yang berbeda seperti bagaimana bekerja keras, tekun dan memiliki pribadi unggul yang patut diteladani.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Sariwaty, Y. Rahmawati, D. Oktaviani F & Amran, A (2019). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) melalui implementasi komunikasi pemasaran, *Jurnal Abdimas BSI*, 2(1), 218 - 224
- Mukhzarudfa, & Kusumawati, R. (2019). Praktik akuntansi keuangan usaha prajin batik di Kecamatan Pelayangan, Kota Jambi, *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* 3(2), 239 - 248
- Rudianto. (2013). Pengantar Akuntansi, konsep dan Teknik penyusunan laporan keuangan Adaptasi IFRS. Penerbit Erlangga 2012
- Suwirmayanti, Ni Luh Gede Pivin dan Putu Pande Yudiastra (2018). Penerapan metode activity based costing untuk penentuan harga pokok produksi, *jurnal system dan informatika*, Volume 12 Nomor 2
- Tatik. Implementasi SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah) pada laporan keuangan UMKM (Studi kasus pada UMKM XYZ Yogyakarta). *Jurnal Relasi Universitas Islam Indonesia (online)* 2018:14 dari <http://jurnal.stiemandala.ac.id/index.php/relasi/article/view/260>
- Warta KUMKM, 2016 Penguatan UMKM untuk pertumbuhan ekonomi yang berkualitas. Kementrian PPN/Bappenas, Volume 5 Nomor 1
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

LAMPIRAN



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SWADAYA

Jl. Jatiwaringin Raya No. 36 Jakarta Timur 13620 Telp (021) 8612829 Fax (021) 8602142

Website: www.stieswadaya.ac.id Email: info@stieswadaya.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor :032/ST/K.STIES/IX/2021

Unsur Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi di Indonesia yang wajib dilaksanakan oleh seluruh Dosen Tetap di Perguruan Tinggi, sehubungan dengan hal tersebut, Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya menugaskan kepada:

KETUA TIM PELAKSANA	ANGGOTA TIM-1	ANGGOTA TIM-2
Devi Kusumawardhani, SE.,M.Ak	Dr. Solihin, Ak.,M.Si.,CA	Dr.Karsam MAk.,Ak.,CA.,CPMA.,CPA.
Dosen Tetap	Dosen Tetap	Dosen Tetap
NIDN : 0321127408	NIDN : 0401086302	NIDN : 0310047202
Jafung : Tenaga Pengajar	Jafung : Lektor (200)	Jafung : Lektor (200)
ANGGOTA TIM-3	ANGGOTA TIM-4	
Yeni Elfiza Abbas, SE.,M.Ak.,Ak.CA.	Safrudin, S.Kom., M.Ak	
Dosen Tetap	Dosen Tetap	
NIDN : 8869530017	NIDN : 0322026804	
Jafung : Lektor (200)	Jafung : Asisten Ahli	

Untuk melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat, dengan Tema:
“PENDAMPINGAN KEBANGKITAN DAN PEMULIHAN PELAKU UMKM MASA PANDEMI”

Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut dilaksanakan pada bulan Oktober 2022, kepada Nama-nama Dosen tersebut diatas diminta untuk menyusun laporan Pengabdian Kepada Masyarakat dan juga jurnal PKM yang akan di Publikasikan.

Demikian surat penugasan ini, disampaikan agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Jakarta, 20 September 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Swadaya

Tembusan:

1. Biro Akademik STIE Swadaya
2. Arsip

Dr. Muhammad Iqbal, M.Soc.Sc
Ketua

NO	NAMA LENGKAP	EMAIL	NO HANDPHONE	TANDA TANGAN
1	WISNUH PRAHASTA YULIANTARA	wisnuh.prahasta3	085926298645	1
2	EKO ARIEF S	e.ariief84@gmail.com		2
3	Muhammad Fauzan			3
4	Nurul Istikomah		08122602952	4
5	IZO Mafrihah	izo.mafrihah@ptj.go.id	08161567877	5
6	Sudarmah			6
7	Senopati Soeji P.D.B.C	senopati.soeki@ptj.go.id	08574090666	7
8	RATNA ANITA	ratna.anita@ptj.go.id	08122845200	8
9	Sekar Rini Arum Pramudy	sekar.rini@ptj.go.id	082134622988	9
10	Mulyadi	mulyadi@stf.go.id		10
11	Nur Hariatun	nurhariatun@ptj.go.id	08122845200	11
12	Haldah Tito K	haldah.tito@ptj.go.id	081225983648	12
13	Wahid	wahid.kusuma@ptj.go.id	08122605418	13
14	Fajar Aulia P	fajaraulia.p@ptj.go.id	081270150226	14
15	Nodranoto Sumartono C.	nodranoto@gmail.com	089669526100	15

	Nama	Email	No HP	
41	Ridina Naitasari	ridinamaitasari18@gmail.com	085729439924	41
42	Friesca Ardheia P.S	ardheiafriesca@gmail.com	085640376058	42
43	Khorun Nisa Sajani Hamdi Fauzani	nisanisaokan@gmail.com	08961194290	43
44	Sandra Alycia D	sandraalycia@gmail.com	085840206427	44
45	Sukma Mustika Zam Zam	sukma.sukma@gmail.com	085265403750	45
46	Agus buke Ahmad		0812297230	46
47	Muhammad Setya Rapi Karuno	dikragil@gmail.com	08122816230	47
48	Ely Supriyanto			48
49	Mila Saraswati	mita.saraswati@gmail.com	081234933773	49
50	Agshidologi Malik M	malikmatar@gmail.com	085325075055	50
51	ERGHANA KANZA	kanzakano9@gmail.com	085753698991	51
52	Anisa Nur Mutmainah	nur623991@gmail.com	085642167107	52
53	Bhima Rizky S	bhima.suzanto@gmail.com	081909029330	53
54	Miranda Nur Azizah	mandamiranda@gmail.com	082324200645	54
55	Nisan Nurrokhim		089539467901	55
56	Sofi Fatma Sibella	soffifatmasibella@gmail.com	08160104072	56
57	Dwi Rizka Maulidiyah	rizkadwi18@gmail.com	08571271001	57
58	PUTRI FEBRIAN EKUSAKI	putrifebrian9@gmail.com	08967681164	58
59	Aisyah Nurul Lichan	aisyahnurulichan@gmail.com	085868702958	59
60	ROY BUDI ARI	roybudiari@gmail.com	085867458167	60
61	Regizal Aji	regizalaji@gmail.com	081335515586	61
62	Darara Putri P.P	dararaputri@gmail.com	08213676516	62
63	Agung Ulamet J.	agungulamet@gmail.com	08213676516	63
64	Priscilla S	priscillas@gmail.com	082133700865	64
65				65

	Nama	Email	No. HP		
66	Putri Yuchta Sari	putriyuchta@gmail.com	085736498025		66
67	Monica Putri Cornelia	monicacornelia@gmail.com	081393710173		67
68	Lilya Pebrianti	lilya.febrianti@gmail.com	082158332963		68
69	Nabilah Nussabrina C	nabilahnc@gmail.com	081325952629		69
70	Lissa Rahman	lissarahman2@gmail.com	082356633991		70
71	Anis Syahda K	Anissyahda@gmail.com	089604086920		71
72	Andri Ade Winda	andriade.winda@gmail.com	089542298592		72
73	Rizki Wahyu Samudra	r.wahyu00@gmail.com	085736639555		73
74	Zahra Samudra	sarasajura@gmail.com	085656161143		74
75	AKHMA DESSA Fachma Paida	faachma@gmail.com	08930061382		75
76	Fahrie Nur Kholis	f.kholis19@gmail.com	08902021150		76
77	Murul Ancah	murulancah@gmail.com	085229563495		77
78	Heru Agudenis		08122970462		78
79	MUGROHO JATI P		082137652232		79
80	Susca Dwi Cahyaningrum	cahyana1994373@gmail.com			80
81	Shabrina				81
82	Ade Ayu Saputi	Ade Ayu Saputi@gmail.com	081294543904		82
83	Ari Kuncara W	Widagdi2002@gmail.com	082133038135		83
84	Ri Granhan	r-granhan2002@gmail.com	082220244851		84
85	Syifa Alistia Chairunnisa	syifa.chairunnisa@gmail.com	08135798742		85
86	Brenda Yusting fitria	byusting8@gmail.com	083871211718		86
87	Risca Zamari R.D	riscazamari1999@gmail.com	08141864041		87
88	Pamprah Triptaning Putri	putriisilani@gmail.com	08220060332		88
89	Yunita Rahayu		0821348796		89
90					90

	Nama	Email	No HP	
91	RAKA M UDAL	rakamudal@gmail.com	08156932930	91
92	Dian Dewi C	dewidionc@gmail.com	08772759444	92
93	Faiza Alya Nalrita	faizalya2000@gmail.com	08130280199	93
94	Supangfita	ite-palizsnc@gmail.com	081225331441	94
95	Luthiko Prasetyaningsih A	luthiko-prasetyaningsih@gmail.com	0895363024429	95
96	Sri Hartoko	sri-hartoko@yahoo.com	082117	96
97	Puryadi	puryadi@yahoo.com	08125402068	97
98	Dani Susilowati	danic813@gmail.com	081567800235	98
99	Unus Haryoto	unus.haryoto@gmail.com	085765886704	99
100	Fatin Azizah	fatinazizah10@gmail.com	081326572816	100
101	Alin Rizqi Hutami	alinalin15@gmail.com	085728229212	101
102	Putri Khoiratush Shiyam	putri.khoiratush@gmail.com	085865910820	102
103	Dwi Nur Handayani	dwinur217@gmail.com	08122701952	103
104	Achella Raki Charastina	achellarsastina@gmail.com	08120213300	104
105	Yekti Rizki Wulansari	yektirw@gmail.com	085228068845	105
106	Mita Kusumawati	mitakusumawati@gmail.com	081330813568	106
107	Aqifa Pebnanti	aqifapebnanti@gmail.com	087141631461	107
108	Aiyah Nur Ani	aiyahnurani@gmail.com	081320080606	108
109	Erla Pratara Oktadewi	erlapratara.victori@gmail.com	081906235025	109
110	Ryan Septiyan	ryanseptiyan197@gmail.com	08519714160	110
111	Dwi Saegiant	dwi.saegiant@gmail.com	082178865086	111
112	SUN APUNG	sektorvestifinancary@gmail.com	0822885666	112
113	DEA SARTIA Y	deasartia@gmail.com	08111740666	113
114	RIKA ABHIRA N	riskanica2@gmail.com	085800350909	114
115	Hadi Nurli K.	hadinurli64@gmail.com	085727296684	115