



OPTIMALISASI POTENSI WISATA & EKONOMI SERTA AKUNTABILITAS DANA DESA PADA DESA CIBULUH

Gery Raphael Lusanjaya¹, Amelia Limijaya², Puji Astuti Rahayu³,
Monica Paramita Ratna Putri Dewanti⁴, Haryani Chandra⁵
^{1,2,3,4,5} Program Studi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi,
Universitas Katolik Parahyangan Bandung
¹gery.rafael@unpar.ac.id, ²amelia.limijaya@unpar.ac.id,
³pujirahayu@unpar.ac.id,
⁴monica.paramita@unpar.ac.id, ⁵haryanichandra@unpar.ac.id

ABSTRACT

This community service activity was performed by a team from Accounting Department, Parahyangan Catholic University, Bandung (UNPAR) and is a continuation of the previous one. The partner of this activity is Cibuluh Village, located in Kecamatan Tanjungsiang, Kabupaten Subang. The purposes of this activity are twofold, firstly to optimize the village's tourism objects and economic potential and secondly to improve the accountability of village fund reporting. To support the attainment of the above-mentioned purposes, there were some activities undertaken as well as recommendations given to the partner, i.e. (1) suggestions for village tour packages and their prices (2) improvements for promotion and marketing of the village's products and tourism objects (3) calculation of cost of goods sold using traditional costing system utilizing cassava chips as an example (4) profit sharing mechanism among tourism objects investors (5) mechanism of village's financial management and examples of accounting journal entries in relation to village government budget realization report which is expected to improve the village fund accountability. It is expected that this community service engagement could contribute to the accomplishment of the partner's vision and mission, so as to improve the village society's wellbeing. In addition, it is also in line with UNPAR's slogan, which in essence states to seek knowledge to be devoted to the society. If possible to be performed, the next community service activity should be directed towards the implementation phase of some proposals/recommendations given, as well as mentoring to the village's officials and society during the implementation process.

Key words: village tourism, village fund, village economy, cost of goods

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian dari Program Studi Akuntansi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung (UNPAR) dan merupakan kelanjutan dari pengabdian tahun sebelumnya. Mitra pengabdian adalah Desa Cibuluh, sebuah desa yang terletak di Kecamatan Tanjungsiang, Kabupaten Subang. Terdapat dua tujuan yang hendak dicapai dari kegiatan ini, yaitu pertama untuk mengoptimalkan potensi wisata dan perekonomian desa dan kedua untuk meningkatkan akuntabilitas pelaporan dana desa. Untuk mendukung tercapainya tujuan tersebut, terdapat sejumlah kegiatan yang dilakukan maupun usulan/ proposal yang disampaikan oleh tim pengabdian kepada pihak mitra, yaitu (1) pengusulan paket wisata desa termasuk harga paket (2) upaya peningkatan promosi dan pemasaran produk maupun wisata desa (3) perhitungan harga pokok sederhana menggunakan *traditional costing system* untuk contoh produk opak singkong (4) mekanisme bagi hasil antara investor objek wisata (5) mempelajari mekanisme pengelolaan keuangan desa serta memberikan contoh jurnal akuntansi sehubungan dengan laporan realisasi APBDesa yang diharapkan dapat meningkatkan akuntabilitas dana desa. Diharapkan kegiatan pengabdian yang dilakukan ini dapat berkontribusi terhadap upaya pencapaian visi dan misi pihak mitra, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat desa. Selain itu, juga selaras dengan sesanti UNPAR yang berintikan menuntut ilmu untuk dibaktikan kepada masyarakat. Apabila dimungkinkan dilakukan pengabdian lanjutan, maka sebaiknya kegiatan difokuskan pada tahap implementasi dari



sejumlah usulan/ proposal yang disampaikan, serta pendampingan kepada aparat maupun warga desa dalam proses implementasi tersebut.

Kata kunci: wisata desa, dana desa, ekonomi desa, harga pokok

A. Pendahuluan

Kegiatan pengabdian ini adalah lanjutan dari kegiatan tahun 2017 dan merupakan kegiatan kolaborasi tim pengabdian dengan beberapa mahasiswa dari Himpunan Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan. Pada tahun ini, fokus kegiatan ada pada pengembangan lebih lanjut dari hasil temuan/identifikasi awal yang diperoleh pada tahun 2017 sehubungan dengan potensi wisata, ekonomi dan dana desa.

Berdasarkan hasil pengamatan dan juga wawancara dengan perwakilan Desa Cibuluh, tim pengabdian mengidentifikasi 2 masalah utama yang dihadapi oleh mitra. Masalah pertama adalah terkait potensi pariwisata dan perekonomian desa. Desa Cibuluh merupakan desa wisata yang dianugerahi keindahan alam, sehingga terdapat banyak objek wisata yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian desa. Namun demikian, terdapat kendala yang dihadapi seputar pengelolaan wisata desa, contohnya

terkait harga paket wisata, pemasaran wisata maupun produk khas desa, maupun mekanisme bagi hasil di antara investor objek wisata. Permasalahan kedua yaitu terkait dengan dana desa. Seperti yang diketahui bersama, Pemerintah RI sedang gencar mengembangkan desa-desa dengan memberikan dana desa yang diharapkan dapat memajukan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat desa, yang tentunya akan berdampak baik pula terhadap perekonomian nasional. Pihak mitra juga merupakan salah satu desa penerima dana desa dari pemerintah. Kendala yang dihadapi terkait hal ini yaitu kurangnya atau belum memadainya pemahaman mengenai penatausahaan, pertanggungjawaban, dan pelaporan dana desa. Kendala ini sebenarnya secara umum dihadapi oleh sebagian besar desa, bukan hanya pihak mitra.

Untuk itu, berdasarkan uraian permasalahan yang dijelaskan di atas, tujuan yang hendak dicapai dari kegiatan pengabdian ini adalah memberikan rekomendasi untuk

mengoptimalkan potensi perekonomian maupun wisata desa, serta meningkatkan akuntabilitas dana desa. Secara lebih spesifik, untuk tujuan pertama, tim pengabdian mengusulkan proposal terkait paket wisata dan peningkatan pemasaran produk maupun wisata desa serta mekanisme bagi hasil, memberikan analisis sederhana terkait perhitungan harga pokok produk, serta tips untuk membuat atau menulis *blog*. Sementara itu, untuk tujuan kedua, tim pengabdian menelaah lebih lanjut terkait pengelolaan keuangan Desa Cibuluh dan memberikan beberapa contoh jurnal akuntansi untuk dapat digunakan sebagai acuan dalam penyusunan laporan realisasi APBDesa (Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa).

B. Kajian Pustaka

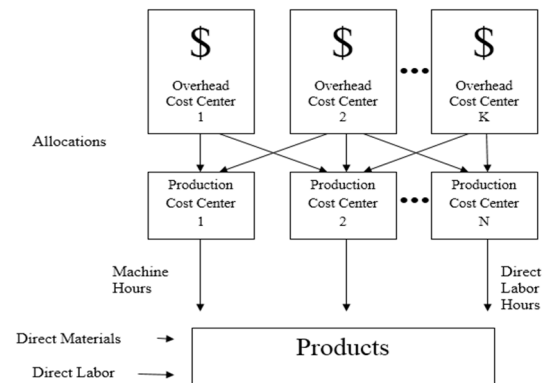
B.1 Harga Pokok Produk

Secara umum, metode perhitungan harga pokok produk dibagi menjadi 2, yaitu:

1. *Simple* atau *traditional costing system*

Sistem ini relatif mudah untuk digunakan dan terdiri dari 2 tahapan

sebagaimana yang dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

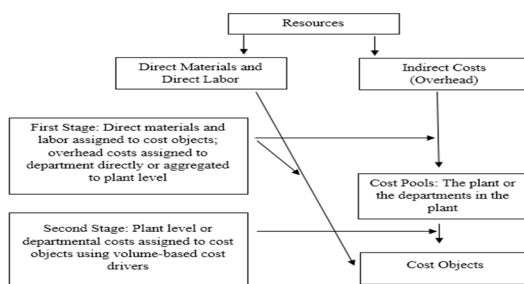


Gambar 1 Bagan *Traditional Costing System*

Sumber: Kaplan & Cooper 1998, hal 83

Pada tahap pertama, biaya tidak langsung (*overhead costs*) dibebankan kepada pusat biaya (*production cost center*) yang menggunakan biaya tersebut. Kemudian pada tahap kedua, biaya yang telah terakumulasi di pusat biaya akan dibebankan ke produk (*cost object*) menggunakan dasar alokasi yang bersifat *unit level*, seperti jam mesin, jam tenaga kerja langsung, jumlah unit yang diproduksi, dsb. Datar dan Rajan (2018, hal 175-177) menjelaskan 7 langkah dari *simple costing system*, yaitu: (1) identifikasikan produk yang menjadi *cost object* (2) identifikasikan biaya langsung dari produk (3) pilih dasar alokasi untuk mengalokasikan biaya tidak langsung ke produk (4)

identifikasi biaya tidak langsung untuk setiap dasar alokasi (5) hitung tarif untuk setiap dasar alokasi (6) hitung biaya tidak langsung yang dialokasikan ke produk (7) hitung total biaya produk dengan menambahkan biaya langsung dengan biaya tidak langsung. *Traditional costing system* ini cocok digunakan bagi perusahaan yang memiliki biaya tidak langsung tidak terlalu besar atau aktivitas pendukung kegiatan produksi relatif bersifat homogen (Blocher, Stout, Juras, Cokins 2016, hal 129). Namun, kelemahan dari sistem ini antara lain mengasumsikan biaya tidak langsung berubah secara proporsional terhadap volume produksi, padahal pada kenyataannya tidak selalu seperti itu (Jiambalvo 2013, hal 218). Versi ringkas dari prosedur pembebanan biaya secara tradisional dapat dilihat pada gambar berikut

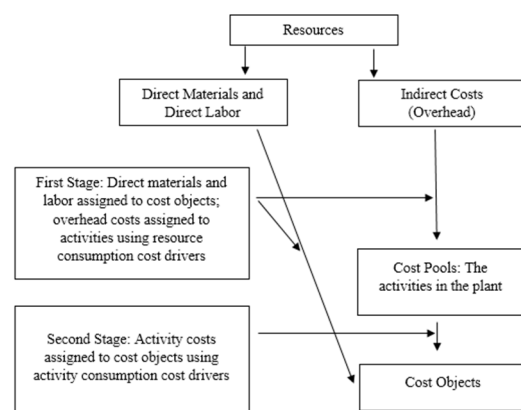


Gambar 2 Prosedur *Volume-Based Two-Stage*

Sumber: Blocher, Stout, Juras & Cokins 2016, hal 131

2. *Activity-based costing system* (ABC)

Sistem ini muncul untuk mengatasi kelemahan dari sistem pembebanan biaya tradisional. Secara ringkas, sistem ini membebankan biaya kepada produk berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk membuat produk tersebut. Bagan ringkas dari sistem ABC dapat dilihat di bawah ini. Dibandingkan dengan metode tradisional, terdapat perbedaan pada tahap pertama, yaitu pada sistem ABC biaya tidak langsung dibebankan kepada aktivitas menggunakan *resource cost drivers*, sementara pada tahap kedua biaya aktivitas dibebankan kepada *cost object* menggunakan *activity cost driver*.



Gambar 3 Prosedur *Activity-Based Two-Stage*

Sumber: Blocher, Stout, Juras & Cokins 2016, hal 131

Dalam Datar & Rajan (2018, hal 184-189), dibahas 7 langkah implementasi sistem ABC yang mirip dengan 7 langkah sistem tradisional, perbedaan terletak pada langkah ke-3 yaitu pilih aktivitas dan dasar alokasi untuk mengalokasikan biaya tidak langsung. Secara umum, perhitungan harga pokok menggunakan ABC lebih akurat, namun bukan berarti selalu lebih baik dari metode tradisional. Metode ABC cocok digunakan dalam kondisi antara lain perusahaan memiliki biaya tidak langsung yang besar namun dialokasikan hanya menggunakan satu atau dua *cost pool*, semua atau sebagian besar biaya tidak langsung diidentifikasi sebagai *unit-level*, terdapat penggunaan sumber daya yang berbeda antarproduk (Datar & Rajan 2018, hal. 190). Sistem ABC ini juga memiliki keterbatasan, seperti kompleksitas yang lebih tinggi, proses implementasi yang menimbulkan tantangan atau penolakan dari karyawan (Noreen, Garrison & Brewer 2016, hal 227-228).

B.2 Mekanisme Bagi Hasil

Berdasarkan sejumlah sumber yang dipelajari, secara umum

pembagian hasil/ keuntungan yang diperoleh dari hasil operasi perusahaan kepada para investor dihitung berdasarkan proporsi modal yang disetor/ kontribusi modal dari tiap investor terhadap total modal. Bila investor tidak terlibat dalam *management* perusahaan, maka pembagian keuntungan hanya berupa dividen berdasarkan proporsi modal. Namun, bila ternyata investor juga aktif mengelola usaha, maka selain dividen juga akan diterima pendapatan bulanan dalam bentuk gaji. Pembagian hasil dengan cara lain juga dimungkinkan berdasarkan kesepakatan yang disepakati oleh para investor. Di dalam kesepakatan yang dibuat, selain mekanisme bagi hasil, dapat pula dicantumkan hal-hal lain, seperti pembatasan (*restriction*) terhadap akses sumber daya yang dapat dilakukan oleh investor.

(<https://www.finansialku.com/cara-bagi-hasil-keuntungan-usaha-untuk-investor/>,

<https://mybusinesscommunity.globe.com.ph/press-room/profit-sharing>,

<https://smallbusiness.chron.com/partnership-profitsharing-agreements-44252.html>,

<https://www.kompasiana.com/ajuskoto/55110e5f813311d338bc78ea/pembagian-profit-yang-fair-dalam-kerjasama-bisnis>

B.3 Penentuan Harga

B.3.1 Harga

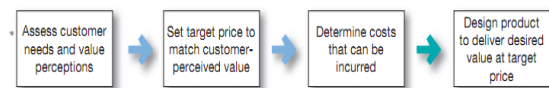
Harga adalah jumlah total uang yang dibebankan pada suatu produk atau jasa atau jumlah nilai yang ditukarkan oleh pelanggan untuk manfaat yang diperoleh dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa. Harga merupakan faktor yang paling penting untuk menentukan pangsa pasar dan profitabilitas sebuah perusahaan (Kotler & Armstrong 2018, hal 308).

B.3.2 Penentuan Harga Jangka Panjang

Penentuan harga jangka panjang adalah sebuah keputusan strategis yang dirancang untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan berdasarkan pada harga yang stabil dan dapat diprediksi. Harga yang stabil lebih disukai karena dapat mengurangi kebutuhan untuk mengawasi harga, meningkatkan aktivitas perencanaan, dan membangun hubungan jangka panjang

antara penjual dan pembeli (Datar & Rajan 2018, hal. 546).

Menurut Kotler & Armstrong (2018, hal 309-317) harga dapat ditentukan dengan cara *customer-value based pricing*, *cost-based pricing*, dan *competition-based pricing*. *Customer-value based pricing* menggunakan persepsi pembeli terhadap nilai produk sebagai pertimbangan utama dalam menentukan harga. Perusahaan pertama-tama menentukan kebutuhan dan persepsi nilai pelanggan, kemudian menentukan target harga yang sesuai dengan kebutuhan dan persepsi tersebut. Setelah target harga ditentukan, kemudian ditentukan target biaya produk yang sesuai. Langkah terakhir adalah merancang produk yang sesuai dengan target harga dan target biaya. Berikut langkah-langkah *customer-value based pricing*:



Gambar 4 Langkah-langkah Customer-Value Based Pricing
Sumber: Kotler & Armstrong 2018, hal 310

Pada *Cost-based pricing* harga ditetapkan berdasarkan biaya untuk

produksi, distribusi, dan menjual produk ditambah dengan tingkat pengembalian atas usaha dan risiko atas produk yang akan dijual (Kotler & Armstrong 2018, hal 313). *Cost-based pricing* pertama-tama dilakukan dengan merancang produk, menentukan biaya produk, kemudian menggunakan biaya produk tersebut sebagai dasar menentukan harga. Berikut langkah-langkah *cost-based pricing*:



Gambar 5 Langkah-langkah *Cost-Based Pricing*

Sumber: Kotler & Armstrong 2018, hal 310

Penentuan harga menggunakan *competition-based pricing* dilakukan berdasarkan strategi, harga, biaya, dan penawaran dari para pesaing. Penilaian pelanggan atas produk yang ditawarkan biasanya didasarkan pada harga yang ditetapkan oleh pesaing atas produk dan jasa sejenis. Harga yang ditentukan tidak harus sama dengan pesaing namun harus dapat bersaing dengan nilai yang diciptakan oleh pesaing. Apabila perusahaan dapat menawarkan nilai yang lebih tinggi daripada pesaing maka

perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih tinggi pula (Kotler & Armstrong 2018, hal 317).

B.4 Pemasaran

Pemasaran adalah sebuah proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengikatkan diri pada pelanggan, membangun relasi yang kuat dengan pelanggan, dan menciptakan nilai pelanggan secara teratur untuk mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai balas jasa (Kotler & Armstrong 2018, hal 29). Tujuan dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai yang superior serta untuk menjaga dan meningkatkan pelanggan yang sudah ada dengan cara mengantarkan nilai dan kepuasan pelanggan (Kotler & Armstrong 2018, hal 28).

B.4.1 Pemasaran Digital dan Sosial Media

Ledakan pertumbuhan teknologi digital telah mengubah cara manusia hidup: cara berkomunikasi, membagikan informasi, mengakses hiburan, dan berbelanja (Kotler & Armstrong 2018, hal 46). Hal tersebut juga memengaruhi pemasaran sehingga pemasaran dilakukan secara

digital dan melalui sosial media. Pemasaran digital dan sosial media meliputi penggunaan alat bantu digital dalam melakukan pemasaran, seperti *website*, sosial media, *mobile apps*, *online video*, *email*, *blogs*, dan platform digital lainnya untuk dapat menjangkau pelanggan di manapun berada dan kapanpun melalui komputer, *smartphones*, *tablets*, *internet ready TVs*, dan peralatan digital lainnya (Kotler & Armstrong 2018, hal 47).

B.4.2 Pemasaran Melalui Blog

Blog adalah forum *online* yang menjadi wadah bagi orang-orang dan perusahaan untuk memberitahukan pikiran dan konten lainnya mengenai suatu topik tertentu (Kotler & Armstrong 2018, hal 520). Keuntungan menggunakan *blog* sebagai sarana pemasaran adalah *blog* menawarkan sebuah cara yang segar, original, personal, dan murah untuk dapat terlibat dalam percakapan konsumen secara *online* sehingga pelaku pemasaran bisa mendapatkan masukan dari konsumen (Kotler & Armstrong 2018, hal 521).

B.5 Siklus Pengelolaan Keuangan

Desa

Siklus pengelolaan keuangan desa berdasarkan BPKP (2015) terdiri dari:

1. Perencanaan

Perencanaan pembangunan desa mencakup RPJM Desa dan RKP Desa yang disusun secara berjangka dan ditetapkan melalui Peraturan Desa, di dalam menyusun RPJM Desa, pemerintah desa wajib menyelenggarakan Musrenbangdes. Perencanaan pembangunan desa disusun berdasarkan hasil kesepakatan musyawarah desa yang pelaksanaannya paling lambat Juni di tahun anggaran berjalan.

2. Penganggaran

RKP Desa menjadi pedoman proses penganggaran APBD yang merupakan rencana anggaran keuangan tahunan pemerintah desa yang ditetapkan untuk menyelenggarakan program dan kegiatan yang menjadi kewenangan desa. APBD Desa terdiri dari:

- Pendapatan desa (pendapatan asli desa, pendapatan transfer desa, lain-lain pendapatan yang sah).

- Belanja desa (bidang penyelenggaraan pemerintahan desa,

bidang pelaksanaan pembangunan desa, bidang pembinaan kemasyarakatan desa, bidang pemberdayaan masyarakat desa, dan bidang belanja tak terduga).

- Pembiayaan desa (penerimaan pembiayaan, dan pengeluaran pembiayaan).

3. Pelaksanaan

Prinsip dalam pelaksanaan APBDesa adalah seluruh penerimaan dan pengeluaran desa dilaksanakan melalui rekening kas desa. Pencairan dana dalam rekening kas desa ditandatangani oleh Kepala Desa dan Bendahara Desa. Penerimaan dan pengeluaran desa didukung oleh bukti yang lengkap dan sah serta ditandatangani oleh Kepala Desa dan Bendahara Desa.

4. Penatausahaan

Penatausahaan keuangan desa merupakan kegiatan pencatatan secara sistematis dan kronologis atas transaksi keuangan yang secara khusus dilakukan oleh Bendahara Desa. Penatausahaan penerimaan kas dan pengeluaran kas desa menggunakan dokumen Buku Kas Umum, Buku Kas Pembantu Pajak dan Buku Bank.

5. Pelaporan dan
Pertanggungjawaban

Kepala Desa memiliki kewajiban untuk menyampaikan laporan, diantaranya:

- Laporan realisasi pelaksanaan APBDesa semesteran dan setiap akhir tahun anggaran, serta laporan realisasi penggunaan dana desa yang disampaikan kepada Bupati/Walikota melalui camat.

- Laporan keterangan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APBDesa dan laporan kekayaan milik desa yang disampaikan kepada Badan Permusyawaratan Desa (BPD).

Pemberian dana ke desa yang begitu besar, jumlah pelaporan yang beragam serta adanya titik kritis dalam pengelolaan keuangan desa, dimana setiap akhir kegiatan penyelenggaraan pemerintahan desa harus dapat dipertanggungjawabkan kepada masyarakat (BPPKPD 2017). Pengelolaan tersebut juga harus sesuai dengan asas pengelolaan keuangan desa (Permendagri No.113 Tahun 2014), antara lain: transparan, akuntabel, partisipatif, tertib dan disiplin anggaran.

B.6 Jurnal Akuntansi Desa

Nawawi (2017, hal 5) menyatakan bahwa Bendahara Desa

merupakan salah satu Pelaksana Teknis Pengelolaan Keuangan Desa (PTPKD) yang bertugas untuk menerima, menyimpan, menyetorkan/membayar, menatausahakan, dan mempertanggungjawabkan penerimaan pendapatan desa dan pengeluaran dalam rangka pelaksanaan APBDesa. Unsur-unsur yang ada pada laporan keuangan desa terdiri dari: aset, kewajiban, kekayaan bersih, pendapatan, belanja, serta pembiayaan. Kode akun yang digunakan dalam pencatatan keuangan pemerintah desa ditetapkan seragam agar dapat dengan mudah diperbandingkan.

Jurnal akuntansi desa tidak terlepas dari aspek perpajakan. Pasal 3 Permendagri No 113 tahun 2014 mengatur bahwa Bendahara Desa merupakan wajib pungut Pajak Penghasilan (PPh) dan pajak lainnya, sehingga wajib menyetorkan pajak yang dipungutnya ke rekening kas negara. Pemungutan PPh dan pajak lainnya yang dilakukan oleh Bendahara desa meliputi:

1. Pemungutan PPN dan PPN-BM atas barang mewah.
2. Pemotongan PPh atas gaji, upah, honorarium, tunjangan, dan

pembayaran lain sehubungan dengan pekerjaan, jasa atau kegiatan yang dilakukan oleh orang pribadi subjek pajak dalam negeri diatur dalam Pasal 21 Undang - Undang PPh.

3. Pemungutan PPh sehubungan dengan pembayaran atas penyerahan barang yang dananya berasal dari APBN/APBD diatur dalam Pasal 22 Undang – Undang PPh.

4. Pemotongan PPh atas dividen, bunga, royalti, sewa, penghasilan yang diterima badan berupa hadiah, penghargaan, bonus, dan imbalan dari jasa yang diatur dalam Pasal 23 Undang – Undang PPh.

5. Pemotongan PPh Pasal 4 ayat (2) yang bersifat Final diatur dengan Peraturan Pemerintah sesuai dengan jenis penghasilan yang dikenakan pajak final tersebut.

C. Metode Pelaksanaan

Tim pengabdian menempuh sejumlah metode pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara: dilakukan dengan perwakilan desa untuk mendapatkan informasi yang diperlukan, misalnya terkait

pengelolaan dana desa, program wisata desa, dsb. Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan warga desa yang menjadi produsen produk khas desa, yaitu opak singkong.

2. Observasi: tim pengabdian melakukan kunjungan langsung ke pihak mitra untuk melakukan pengamatan terkait objek wisata maupun kegiatan produksi opak singkong.
3. Dokumentasi: tim pengabdian juga memperoleh dokumen dari desa, seperti peraturan desa, dokumen visi misi, rencana pembangunan desa, dsb.

Sementara itu, metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi menjadi:

1. Pelatihan: mengenai perhitungan harga pokok produk secara sederhana untuk produk opak singkong, karena merupakan produk khas dari desa.
2. Usulan penerapan: usulan/proposal yang disusun dengan harapan dapat diterapkan oleh pihak mitra, yang terdiri dari: paket wisata berikut harganya, cara meningkatkan promosi dan kegiatan pemasaran produk dan

wisata desa, serta mekanisme pembagian hasil di antara investor objek wisata. Usulan dari tim pengabdian masih berupa proposal dan belum dilakukan pelatihan maupun pendampingan terhadap pihak mitra.

3. Pedoman: selain pelatihan dan usulan penerapan, disusun pula pedoman, yang terdiri dari penulisan *blog* yang dapat mendukung promosi desa serta pedoman jurnal akuntansi untuk laporan realisasi APBDesa.

D. Hasil dan Pembahasan

Bagian ini dibagi ke dalam beberapa sub bagian, sesuai dengan tujuan yang telah dikemukakan pada bagian A (pendahuluan).

D.1 Paket Wisata Desa dan Harga

Menurut tim pengabdian, keunggulan atau ciri khas yang dimiliki oleh Desa Cibuluh terletak pada desa wisata alam serta elemen edukasi dan budaya yang dapat menjadi *value added*. Wisatawan yang berkunjung bukan saja dimanjakan oleh keindahan alam yang dikunjungi, tetapi juga dapat mempelajari budaya setempat dan kearifan lokal yang

dijaga dengan baik oleh penduduk desa. Hal ini tentunya dapat menjadi pengalaman berharga yang dapat dibawa oleh para wisatawan ketika mereka kembali ke tempat asal. Untuk memberikan usulan paket wisata desa berikut harganya, tim pengabdian melakukan perbandingan dengan paket wisata yang ditawarkan oleh objek wisata sejenis yang diperoleh dari berbagai situs di internet. Berdasarkan informasi tersebut dan juga analisis yang dilakukan oleh tim pengabdian, diusulkan paket sebagai berikut (rangkuman):

1. Paket Wisata Arung Jeram (tanpa menginap): Rp 175.000 per orang.
2. Paket Wisata Arung Jeram (menginap): Rp 350.000-400.000 per orang, bergantung pada apakah menginap di rumah warga atau Saung Mulan.
3. Paket Wisata Desa (tanpa menginap): Rp 150.000 per orang, wisatawan disediakan opsi mengunjungi maksimal 4 objek wisata, dari sejumlah daftar objek wisata yang ada di desa.
4. Paket Wisata Desa (menginap): Rp 300.000-350.000 per orang,

mirip dengan paket nomor 3 tetapi karena menginap, maka wisatawan dapat mengunjungi maksimal 8 objek wisata.

5. Paket Wisata Desa dan Arung Jeram (menginap): Rp 450.000-500.000 per orang, paket ini merupakan kombinasi kegiatan arung jeram dan kunjungan ke maksimal 6 objek wisata.

D.2 Pemasaran dan Promosi Wisata dan Produk Desa

Dalam era digital saat ini, sarana promosi melalui media sosial maupun situs dapat dikatakan cukup bersaing atau bahkan lebih efektif dibandingkan dengan sarana promosi konvensional. Keunggulan promosi melalui media sosial/ situs antara lain adalah biaya yang rendah, lebih responsif dan tepat waktu (proses *update* dapat dilakukan dalam waktu yang relatif cepat), serta jangkauan yang luas. Untuk itu, diusulkan agar pihak mitra dapat memanfaatkan hal ini untuk melakukan promosi produk unggulan desa maupun objek wisata, misalnya melalui media sosial (seperti *Facebook*, *Instagram*), situs resmi desa, ataupun dapat bekerjasama dengan perusahaan *online* yang menyediakan informasi seputar

destinasi wisata, seperti *Traveloka*, *Booking*, *PegiPegi*, dsb. Pembuatan atau pengembangan situs resmi mungkin memerlukan waktu dan biaya, serta dapat saja terdapat kendala teknis yang dihadapi, untuk itu pihak mitra dapat pula mempertimbangkan sarana promosi melalui *blog* yang diasumsikan lebih sederhana dibandingkan pembuatan situs.

Selain memanfaatkan *online promotion*, sarana promosi konvensional juga tetap dapat dilakukan, seperti bekerjasama dengan agen wisata (*travel agent*) maupun aktif mengikuti pameran wisata. Agar dapat mengoptimalkan kegiatan pemasaran dan promosi, pihak mitra perlu melakukan identifikasi terhadap produk maupun objek wisata unggulan yang menjadi keunikan/ ciri khas. Hal ini kemudian dapat digunakan untuk membangun jati diri/ identitas wisata maupun produk desa. Setelah itu, tahapan berikutnya adalah mengembangkan produk yang akan ditawarkan/ dijual, menentukan harga jual yang tepat, serta melakukan kegiatan pemasaran yang tepat.

D.3 Perhitungan Harga Pokok

Metode perhitungan yang diusulkan oleh tim pengabdian adalah

traditional costing system karena relatif sederhana dan mudah untuk diterapkan. Tim pengabdian menganggap metode ABC kurang *feasible* untuk diterapkan oleh pihak mitra karena memerlukan pengetahuan teknis di bidang akuntansi biaya. Untuk mengilustrasikan penerapan metode ini, diambil contoh produk berupa opak singkong, karena merupakan produk camilan khas desa dan banyak warga desa yang merupakan produsen opak singkong.

Sebagai langkah awal, perlu dilakukan identifikasi sumber daya yang dibutuhkan untuk memproduksi produk. Kemudian, perlu dihitung biaya yang dikeluarkan untuk setiap sumber daya tersebut. Setelah itu, biaya lalu diklasifikasikan ke dalam biaya langsung dan tidak langsung. Berdasarkan wawancara dan analisis, berikut adalah biaya yang dibutuhkan untuk membuat produk opak singkong:

1. Biaya langsung: bahan baku langsung berupa singkong, bawang merah, bawang putih, biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung dibebankan ke produk melalui mekanisme *cost tracing*. Total biaya ini dibagi dengan jumlah produksi,

diusulkan menggunakan satuan kilogram opak.

2. Biaya tidak langsung: biaya bahan baku tidak langsung berupa bumbu dapur, minyak goreng, biaya perlengkapan seperti lem dan plastik untuk kemasan, biaya peralatan dapur, biaya kirim, biaya sewa tempat, biaya etalase. Untuk biaya tidak langsung, mekanismenya adalah melalui *cost allocation* dengan dasar alokasi (1) jumlah kilogram produksi – untuk biaya bumbu-bumbu dapur, minyak goreng, peralatan dapur (2) jumlah kilogram opak yang dikemas – untuk biaya lem, plastik (3) jumlah kilogram opak yang dikirim – untuk biaya kirim (4) jumlah kilogram opak yang terjual – untuk biaya sewa tempat, biaya etalase.

Dengan mengetahui harga pokok produk yang tepat, produsen dapat mengambil keputusan terkait dengan lebih baik lagi, misalnya keputusan terkait penetapan harga jual, maupun terkait biaya yang dapat diefisienkan. Dengan demikian, diharapkan profitabilitas dari produk dapat terlihat secara lebih jelas.

D.4 Mekanisme Bagi Hasil

Sesuai dengan sejumlah sumber/pustaka terkait yang dibahas pada

bagian kajian pustaka, untuk mekanisme bagi hasil antara para investor objek wisata, diusulkan berdasarkan besarnya modal yang disetor oleh masing-masing pihak. Dalam hal ini, investor terdiri dari Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), Unit Pengelola Kegiatan (UPK) Pariwisata, maupun investor lainnya. Cara ini dirasa paling umum dan adil, walaupun sebenarnya dapat saja dibuat mekanisme lain yang diperoleh berdasarkan kesepakatan antara masing-masing pihak. Agar pembagian hasil ini dapat berjalan dengan baik, perlu dilakukan pencatatan/ pendataan terkait besarnya modal yang disetor oleh setiap investor. Besaran hasil yang akan dibagikan juga perlu disepakati, karena laba yang diperoleh sebaiknya tidak dibagi seluruhnya, agar dapat digunakan untuk pengembangan usaha.

D.5. Pengelolaan Keuangan Desa

Pengelolaan keuangan Desa Cibuluh terdiri dari:

1. Perencanaan pembangunan desa telah mencakup RPJM Desa dan RKP Desa yang ditetapkan melalui Peraturan Desa No.5 tahun 2015. Didalam menyusun

RPJM Desa, pemerintah desa telah menyelenggarakan Musrenbangdes

2. Penganggaran

Struktur APBDesa Cibuluh terdiri dari komponen pendapatan, belanja dan pembiayaan. Berikut rinciannya:

a) Pendapatan Desa terdiri atas kelompok:

- Pendapatan Asli Desa (PADesa), meliputi dana bengkok, tanah kas desa, pasar desa, swadaya dan pungutan

- Transfer, terdiri dari: Alokasi dana desa, dana desa, bantuan keuangan dari kabupaten, bantuan gubernur, dan

- Pendapatan lain-lain, meliputi distribusi daerah

b) Belanja Desa Cibuluh terdiri dari:

- Belanja langsung sebesar 27% dari total belanja, meliputi: belanja pegawai, belanja barang dan jasa, serta belanja modal

- Belanja tidak langsung sebesar 73% dari total belanja meliputi: belanja pegawai atau penghasilan tetap, belanja subsidi, belanja hibah, belanja bantuan sosial, belanja bantuan keuangan, dan belanja tak terduga.

Selain membagi jenis belanja langsung dan tidak langsung, berdasarkan kesepakatan saat pelaksanaan forum Musrenbangdes RKP Desa dihasilkan kesepakatan sebagai berikut:

- Belanja rutin sebesar 25% dari total belanja desa

- Belanja pembangunan sebesar 75% dari total belanja desa yang terbagi menjadi: bidang penyelenggaraan pemerintah desa, pendataan desa, bidang pembangunan desa, bidang pembinaan masyarakat desa, bidang pemberdayaan masyarakat

c) Pembiayaan Desa

Hingga saat ini Desa Cibuluh belum dapat menyusun kebijakan pembiayaan disebabkan sistem baru dan juga belum disusunnya perubahan dan atau perhitungan APBDesa tahun sebelumnya.

3. Pelaksanaan APBDesa

Berikut aturan yang diterapkan pemerintah Desa Cibuluh:

- Semua penerimaan dan pengeluaran desa dalam rangka pelaksanaan kewenangan desa dilakukan melalui rekening kas desa.

- Pemerintah desa dilarang melakukan pungutan sebagai

penerimaan desa selain yang ditetapkan dalam peraturan desa.

- Pengeluaran desa yang mengakibatkan beban pada APBDesa tidak dapat dilakukan sebelum Rancangan Peraturan Desa tentang APBDesa ditetapkan menjadi Peraturan Desa.

- Penggunaan biaya tak terduga terlebih dahulu harus dibuat Rincian Anggaran Biaya yang telah disahkan oleh Kepala Desa.

- Pelaksana kegiatan mengajukan Surat Permintaan Pembayaran (SPP) kepada Kepala Desa. Surat Permintaan Pembayaran tidak boleh dilakukan sebelum barang dan atau jasa diterima. Pengajuan SPP terdiri atas Surat Permintaan Pembayaran, pernyataan tanggungjawab belanja, dan lampiran bukti transaksi.

- Berdasarkan SPP yang telah diverifikasi Sekretaris Desa kemudian disetujui oleh Kepala Desa dan bendahara melakukan pembayaran dan dicatat.

- Bendahara sebagai wajib pungut pajak penghasilan dan pajak lainnya, wajib menyetorkan seluruh penerimaan potongan dan pajak yang dipungutnya ke rekening kas negara

sesuai dengan ketentuan peraturan perpajakan.

4. Penatausahaan dan pertanggungjawaban APBDesa Penatausahaan keuangan desa dilakukan oleh bendahara desa. Bendahara desa wajib melakukan pencatatan penerimaan dan pengeluaran serta melakukan tutup buku setiap akhir bulan secara tertib. Penatausahaan penerimaan dan pengeluaran dilakukan dengan menggunakan Buku Kas Umum, Buku Kas Pembantu Pajak, dan Buku Bank.

5. Pertanggungjawaban APBDesa Laporan pertanggungjawaban APBDesa Cibuluh terdiri dari:

- Laporan realisasi pelaksanaan APBDesa semester I dan semester II

- Laporan pertanggungjawaban realisasi pelaksanaan APBDesa

Kedua laporan tersebut diinformasikan kepada masyarakat secara tertulis dan disampaikan kepada para perwakilan masyarakat.

D.6. Jurnal Akuntansi Desa

1. Siklus akuntansi pada laporan keuangan Desa Cibuluh terdiri dari: tahap pencatatan, tahap penggolongan, tahap pengikhtisaran, dan tahap pelaporan.



2. Jurnal akuntansi:
a. Tanggal 10 Februari 2018 diterima Pendapatan Asli Desa (PADes) dari Hasil Usaha Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) bulan Januari sebesar Rp. 10.000.000. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Kas di bendahara desa (dr) dan PADes-hasil usaha (cr) Rp.10.000.000.

b. Tanggal 30 April 2018 diterima Pendapatan Transfer Dana Desa dari Pemerintah Pusat sebesar Rp 200.000.000. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Kas di rekening kas desa (dr) dan pendapatan transfer-dana desa (cr) Rp.200.000.000

c. Tanggal 1 Mei 2018 diterima Sumbangan berupa 1 unit mobil untuk operasional Desa sebagai bentuk CSR PT. Adhi senilai Rp 300.000.000. Sumbangan tersebut merupakan sumbangan tidak terikat. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Alat angkutan darat bermotor (dr) dan pendapatan lain-hibah sumbangan dari pihak ketiga yang tidak mengikat (cr) Rp.300.000.000

d. Tanggal 3 Mei 2018 membayar gaji Kepala Desa dan Perangkat Desa dari Rekening Kas Desa sebesar Rp25.000.000 dengan potongan pajak sebesar Rp 2.250.000. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut: Belanja pegawai-penghasilan tetap kepala desa dan perangkat (dr) Rp.25.000.000, utang PPh pasal 21 (cr) Rp.2.250.000, kas di rekening kas desa (cr) Rp22.750.000

e. Tanggal 10 Mei 2018 membeli ATK untuk operasional kantor senilai Rp 3.500.000 dari kas bendahara desa kepada PD. Terang (ber-NPWP dan PKP) secara tunai. Atas transaksi tersebut, PPN (10%) dan PPh Pasal 22 (1.5%) dipungut oleh Bendaharawan Desa. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Belanja barang dan jasa-ATK (dr) Rp.3.850.000, utang pajak PPN (cr) Rp.350.000, utang pajak PPh Pasal 22 (cr) Rp.52.500, kas di bendahara desa (cr) Rp.3447.500

f. Tanggal 15 Mei 2018, mengadakan Kegiatan Pelatihan UMKM untuk penduduk desa yang merupakan penghasil opak. Untuk kegiatan tersebut, dikeluarkan biaya



konsumsi Rp1.000.000, biaya bahan pelatihan Rp 50.000, dan honorarium pelatih (ber-NPWP) sebesar Rp 2.000.000, dipotong PPh Pasal 21. Keseluruhan biaya diambil dari Kas Bendahara Desa. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Belanja barang dan jasa-konsumsi (dr) Rp.1.000.000, belanja barang dan jasa-bahan pelatihan (dr) Rp.50.000, belanja barang dan jasa-honor pelatih (dr) Rp.2.000.000, dan utang pajak PPh pasal 21 (cr) Rp.50.000, kas di bendahara desa (cr) Rp.3.000.000

g. Tanggal 20 Mei 2018, membayar uang sewa ruang *meeting* di Hotel Cemerlang sebesar Rp. 5.000.000 (belum termasuk PPN) untuk Pelatihan Kepala Desa dan Perangkatnya tanggal 31 Mei 2018. Pembayaran menggunakan Rekening Kas Desa. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Belanja barang dan jasa –sewa ruang meeting (dr) Rp.5.500.000, utang pajak PPh Pasal 4(2) (cr) Rp.500.000.000, utang pajak PPN (cr) Rp.500.000.000, kas di rekening kas desa (cr) Rp.4.500.000.000.

h. Tanggal 10 Juni 2018, disetorkan Utang Pajak PPh Pasal 21, Utang Pajak PPN, dan Utang Pajak PPh 22 kepada Kas Negara dengan menggunakan Rekening Kas Desa. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Utang Pajak PPh Pasal 21 (dr) Rp.2.300.000, Utang Pajak PPN (dr) Rp.850.000, Utang Pajak PPh Pasal 21 (dr) Rp.52.500, utang pajak PPh pasal 4(2) (dr) Rp.500.000 serta kas di rekening kas harian (cr) Rp.3.702500

i. Tanggal 13 Juni mencairkan kas di Rekening Kas Desa sebesar Rp. 50.000.000 untuk persiapan dana operasional. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Kas di bendahara desa (dr) dan kas di rekening kas desa (cr) Rp.50.000.000

j. Menyertakan dana investasi pada BUMDes sebesar Rp 10.000.000 untuk pengembangan usaha yang diambil dari Kas Bendahara Desa. Maka pencatatan transaksi tersebut adalah sebagai berikut

Pengeluaran pembiayaan-penyertaan modal desa (dr) dan kas di bendahara desa (cr) Rp.10.000.000



E. Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pihak mitra merupakan desa yang memiliki sejumlah potensi untuk dikembangkan lebih lanjut, seperti kekayaan dan keindahan alam yang dapat dikembangkan menjadi objek wisata, produk-produk yang menjadi keunikan/ kekhasan desa (sebagai contoh opak singkong), serta potensi wisata edukasi/ budaya dengan menonjolkan kearifan lokal. Program dana desa yang dicanangkan pemerintah merupakan salah satu sumber pendanaan yang dapat digunakan untuk mengembangkan sejumlah potensi tersebut demi kemajuan dan kesejahteraan warga desa. Sejumlah upaya maupun usulan yang dikemukakan oleh tim pengabdian diharapkan dapat membantu pihak mitra mengoptimalkan potensi wisata dan ekonomi yang dimiliki serta meningkatkan akuntabilitas dari dana desa. Pada akhirnya, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat membantu pencapaian visi pihak mitra “Terwujudnya masyarakat Desa Cibuluh yang sejahtera, berilmu, berbudaya dan berakhlak mulia”

serta salah satu misi yang berbunyi “Meningkatkan PADes (Pendapatan Asli Desa-red) untuk kesejahteraan masyarakat dengan cara mengelola potensi SDA (Sumber Daya Alam-red) dan lembaga ekonomi yang ada di desa”.

Tim pengabdian menyadari sejumlah keterbatasan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu belum terimplementasikannya sejumlah proposal yang diusulkan, sehingga belum dapat diketahui sepenuhnya apakah proposal tersebut dapat diterima oleh semua pihak atau perlu dilakukan penyesuaian kembali berdasarkan sejumlah pertimbangan maupun kondisi di lapangan. Untuk itu, bila dimungkinkan pengabdian lanjutan, sebaiknya difokuskan pada tahap implementasi dari sejumlah usulan/ proposal yang disampaikan, serta pendampingan kepada aparat maupun warga desa dalam proses implementasi tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E.J., Stout, D.E., Juras, P.E. & Cokins, G. (2016). *Cost Management: A Strategic Emphasis*. 7th Edition. McGraw-Hill.
- BPKP. (2015). *Petunjuk Pelaksanaan Bimbingan dan Konsultasi*



- Pengelolaan Keuangan Desa.* Jakarta: BPKP.
- Datar, S.M. & Rajan, M.V. (2018). *Horngrén's Cost Accounting: A Managerial Emphasis.* 16th Edition. Pearson.
- Jiambalvo, J. (2013). *Managerial Accounting.* 5th Edition. Wiley.
- Kaplan, R.S. & Cooper, R. (1998). *Cost & Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance.* Harvard Business School Press.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing.* 17th Edition. Pearson.
- Nawawi, M.B. (2017). *Perpajakan Bendahara Desa.* Jakarta: Indeks.
- Noreen, E.W., Garrison, R.H. & Brewer, P.C. (2016). *Managerial Accounting for Managers.* 3rd Edition. McGraw-Hill.
- Permendagri No.113 Tahun 2014 tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Peraturan Desa Cibuluh No.5 Tahun 2015.
- Sujarweni, V.W. (2015). *Akuntansi Desa: Panduan Tata Kelola Keuangan Desa.* Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- <https://mybusinesscommunity.globe.com.ph/press-room/profit-sharing>, diakses pada 31 Oktober 2018.
- <https://smallbusiness.chron.com/partnership-profitsharing-agreements-44252.html>, diakses pada 31 Oktober 2018.
- <https://www.bppkpd.id/laporan-dan-pertanggungjawaban-pelaksanaan-apbdesa/>. Bimtek tata cara penyusunan laporan dan pertanggungjawaban APBDesa, diakses pada 15 Oktober 2018
- <https://www.finansialku.com/cara-bagi-hasil-keuntungan-usaha-untuk-investor/>, diakses pada 31 Oktober 2018.
- <https://www.kompasiana.com/ajuskoto/55110e5f813311d338bc78ea/pembagian-profit-yang-fair-dalam-kerjasama-bisnis>, diakses pada 31 Oktober 2018