

**PELATIHAN KOMPETENSI PAJAK BAGI ANGGOTA KOPERASI SIMPAN PINJAM  
JASA KELURAHAN KOTABUMI, TANGERANG****Benyamin Melatnebar<sup>1</sup>, Suhendri<sup>2</sup>, Suganda<sup>3</sup>, Baghas Budi<sup>4</sup>, Kito Kurniawan<sup>5</sup>**<sup>1</sup>Universitas Buddhi Dharma ; email: [benyamin.melatnerbar@ubd.ac.id](mailto:benyamin.melatnerbar@ubd.ac.id)<sup>2</sup>Universitas Buddhi Dharma ; email: [suhendri04808@gmail.com](mailto:suhendri04808@gmail.com)<sup>3</sup>Universitas Buddhi Dharma ; email: [suganda.suganda@ubd.ac.id](mailto:suganda.suganda@ubd.ac.id)<sup>4</sup>Universitas Buddhi Dharma; email: [baghas.budi@ubd.ac.id](mailto:baghas.budi@ubd.ac.id)<sup>5</sup>Universitas Buddhi Dharma; email: [kito.kurniawan@ubd.ac.id](mailto:kito.kurniawan@ubd.ac.id)**Abstract**

*The purpose of this community service is to achieve superior and competitive Credit Union Savings and Loans, besides finding strategies that can produce some products to the needs and wishes of the members. This activity uses the inquiry method, which is held at the main office of KospinJasa, Kotabumi. The Credit Union Savings and Loans has produced healthy competition by creating diversity and diversification of competitive innovative products for a credit union in Kotabumi, Tangerang. They offer loans under 1% per month which makes it a lower category than banks. KospinJasa has always provided excellent service, both offline and online-based services since 2009, expanding its branches throughout Indonesia, and collaborating with other institutions that can support its development. The advice to enhance Credit Union Savings and loans is to create a promotional program. This program can operate both in print and online so that people can fully understand the importance of a KospinJasa.*

**Keywords:** Credit Union, Savings and Loans, Taxes

**Abstrak**

Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah guna mencapai sebuah koperasi simpan pinjam yang unggul dan kompetitif serta menemukan strategi yang dapat menghasilkan produk ysesuai dengan kebutuhan dan keinginan anggota. Kegiatan ini menggunakan metode *inquiry* yang diselenggarakan di kantor utama KospinJasa, Kotabumi. Koperasi Simpan Pinjam Jasa telah membuahkan sebuah kompetisi yang sehat dengan menciptakan keberagaman serta diversifikasi produk inovatif yang kompetitif bagi koperasi di wilayah Kotabumi Tangerang. Koperasi Simpan Pinjam Jasa menawarkan pinjaman di bawah 1% setiap bulan yang kategorinya jauh lebih rendah dibanding bank. KospinJasa senantiasa memberikan pelayanan yang prima baik layanan berbasis *offline* dan juga *onlinesejak* 2009, memperluas cabangnya ke seluruh Indonesia, serta melakukan kerja sama dengan institusi lainnya yang dapat mendukung perkembangannya. Saran yang diberikan untuk memajukan Koperasi Simpan Pinjam adalah mengadakan program promosi. Program ini dapat beroperasi secara cetak maupun online sehingga masyarakat lebih memahami pentingnya sebuah KospinJasa.

**Kata Kunci:** Koperasi, Simpan Pinjam, Pajak

## PENDAHULUAN

Umumnya koperasi memiliki persamaan dengan perusahaan pada umumnya, yakni memperoleh laba. Bedanya koperasi bertanggung jawab kepada anggota yang sesuai dengan unsur dasar koperasi, yakni saling membantu antar anggota. Koalisi koperasi pada dasarnya berbadan hukum berdasarkan asas koperasi serta gerakan ekonomi masyarakat berdasarkan prinsip kekeluargaan” (UU No. 25 Tahun 1992).

Koperasi Simpan Pinjam Jasa merupakan usaha bersama guna meningkatkan taraf hidup anggota, perekonomian koperasi yang berdasarkan gotong royong. Semangat bahu membahu di dukung oleh motivasi untuk memberikan pelayanan kepada teman dalam satu cara dan satu hal.” yang merupakan cikal bakal prinsip yang mengedepankan semangat saling mendukung. Sebagai bahan rujukan, salah satu daerah Jawa Tengah memiliki total 27.572 unit koperasi menyebar di seluruh kota. Koperasi Simpan Pinjam memiliki 22.279 anggota aktif, dan sebanyak 5.293 tidak aktif. Tumbuhnya perkembangan koperasi ke depannya menunjukkan dampak signifikan terhadap para anggotanya, sosial dan ekonomi, sebagaimana ditegaskan di tahun 2014 sebanyak 6.878.580 orang terdaftar sebagai koperasi. Jumlah karyawan yang dapat diserap oleh serikat pekerja pada tahun 2014 adalah 122.318 orang, yang merupakan properti koperasi yang dimiliki kurang lebih Rp. 37,378 triliun dan keuntungan telah diperoleh *credit union* sebesar Rp. 27,863 triliun (Koperasi Simpan Pinjam dan UMKM. 2014).

Daya saing bisnis untuk bekerja sama dengan perusahaan lain diluar federasi senantiasa berkembang sehingga apa yang dibutuhkan masyarakat menjadi lebih sulit. Hal ini semakin menantang keberadaan Koperasi Simpan Pinjam, bagaimana dapat selalu berkompetisi dengan perusahaan lainnya, dan cara yang berbeda guna melestarikan kehidupan koperasi. Perlu dicatat bahwa sukses tidaknya koperasi serta perusahaan lainnya yakni karena cara Koperasi Simpan Pinjam dapat menganalisis faktor dari luar dan *internal* serta dapat menggunakan kondisi ini untuk menciptakan peluang untuk mendukung keberlanjutan operasi.

Koperasi Simpan Pinjam (KSP) adalah koperasi yang menyumbangkan tabungan anggota secara terus menerus sehingga dapat dipinjamkan bagi membeinya cepat, murah, mudah, efisien dan berguna untuk produktivitas tujuan serta sosial. Koperasi/ *credit union* simpan pinjam merupakan lembaga keuangan non perbankan mempunyai pesaing yang meliputi lembaga perbankan dan lembaga finansial non perbankan lainnya, yakni para pesaing mempunyai kecanggihan tersendiri dalam aspek strategi bisnis serta pengaturan tujuan yang dikembangkan. Strategi bisnis digunakan oleh koperasi untuk fokus pada model bisnis yang kompetitif. Analisis strategis dan pemilihan koperasi akan tumbuh fase proses manajemen strategis di mana manajer dan semua eksekutif perusahaan memilah cara bisnis yang memudahkan bisnis perusahaan guna memperoleh keunggulan kompetitif yang memisahkan federasi dari koperasi lain di benak pelanggannya. Menurut penelitian (Shin, 2001) yang berjudul *Strategies For Competitive Advantage In Electronic Commerce corporate develop business strategy* guna mendapatkan keunggulan kompetitif, yakni meningkatkan laba atas pesaing”. Riset ini memberdayakan keunggulan kompetitif untuk memposisikan perusahaan sebagai perusahaan yang bebas risiko dalam menghadapi persaingan, agar dapat diterima oleh koperasi untuk mempertahankan posisi dalam pasar yang kompetitif. Keunggulan bersaing akan melemah, jika seni dan kreativitas suatu perusahaan atau koperasi terhenti, seni serta pembaruan dalam aspek ini dibutuhkan Koperasi Simpan Pinjam untuk mengembangkan dan memajukan persaingan yang sehat.

Karena itu, visi pengusaha hendaknya dapat menjadikan seni dan budaya yang ada menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi khalayak ramai, yakni budaya berorientasi bisnis. Perspektif dirancang guna membina rakyat menjadi pribadi yang cerdas serta mandiri. “Kreatifitas dalam industri dapat memberikan peluang bersaing jika pengusaha dapat mengelola gagasan kreatif serta berinovasi (produk, jasa, market serta teknologi) berdasarkan kebutuhan daripada konsumen.” Selain itu, *performance* tinggi bisa diperoleh bila industri kreatif mampu berkompetisi secara kompetitif melalui penciptaan bahan-bahan baru guna menghasilkan sesuatu

---

yang baru dan berbeda dari pesaingnya serta dapat menghasilkan kepuasan daripada pelanggan. (Melatnebar 2018)

Alih - alih membuahakan keunggulan kompetitif, koperasi perlu memperoleh berbagai output baru dengan karakternya masing-masing. (Pearce II, John A; Richard B n.d.:232) menyatakan bahwa “inovasi adalah inovasi komersial pertama dengan memproduksi dan menjual produk, layanan, atau proses baru”. Visi ini memastikan bahwasanya koperasi simpan pinjam saat mengekspansikan usaha perlu dibangun secara berkesinambungan baik dalam aspek proses, pelayanan yang baik, produk dan lain sebagainya.

Institusi keuangan perbankan dengan kebijakan standar sulit dijangkau dalam masyarakat menengah ke bawah. Masalahnya, masyarakat hendak meminjam banyak uang dari perbankan perlu melewati proses yang tidak sebentar dan ditaruh dalam agunan yang cukup signifikan/ besar, dengan pinjaman yang agak kecil, sehingga menyulitkan kaum muda untuk mendapatkan pinjaman yang besar.

Menyadari peluang tersebut, koperasi sosial ekonomi mampu menampung investor dirasa tidak terlalu besar guna ekspansi bisnisnya serta menghadirkan sadar akan ekonomi kepada khalayak ramai, juga mengintegrasikan sumber ekonomi, sumber daya alam serta sumber daya manusia yang tidak terpakai atau yang notabene jarang atau sama sekali tidak digunakan. memiliki *productive* kapasitas yang memberikan *value added*.

Koperasi Simpan Pinjam Jasa merupakan satu dari banyaknya Koperasi Simpan Pinjam yang usaha utama bisnisnya di bidang penggalangan dana melalui kegiatan pinjam meminjam uang kepada anggota. Mengutip artikel yang dimuat (Melatnebar, Benyamin; Oktari, Yunia; Afa, Syarifarudin, Suhartini, Suhartini; Kusnawan 2022), Koperasi Simpan Pinjam Jasa telah mempunyai aktiva 2,5 miliar pada 2012 yang bisa menduduki posisi unggul dari Koperasi Simpan Pinjam masyarakat Semen Gresik pencapaian harta Rp. 529.000.000.000,- saja, Koperasi Simpan Pinjam usaha pengembangbiakan Sapi Perah di wilayah Bandung mencapai aset sebesar Rp. 233.700.000.000,- Koperasi Simpan Pinjam Obang di area Kupang dengan aset mencapai Rp. 200.800.000.000,- miliar serta merupakan ibu dari Koperasi Simpan Pinjam Jakarta dengan aset mencapai Rp. 33,7 miliar.

Permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM yang merupakan anggota KSP adalah belum familiarnya kewajiban pajak harus dipenuhi. Banyak dari pelaku UMKM belum mengetahui bahwa tarif pajak UMKM telah turun dari 1% menjadi 0,5% sebagai upaya untuk melindungi para pelaku UMKM yang sedang berkembang.

Kami dari tim pengabdian masyarakat hendak memberikan pelatihan bagi pelaku UMKM untuk mendapatkan wawasan seputar pajak dan mereka bisa melakukan penghitungan, pembayaran dan pelaporan pajak secara *self-assessment system* (Melatnebar 2021). Adapun kompetensi yang harus dipahami oleh setiap pelaku UMKM yang notabene merupakan anggota KospinJasa yakni pelaku UMKM harus memenuhi beberapa kewajiban pajaknya yaitu pemenuhan kewajiban Pajak Penghasilan Pasal 21 (berkaitan dengan pembayaran gaji karyawan pada UMKM, pajak penghasilan pasal 23 (berkaitan dengan transaksi belanja jasa), pajak penghasilan pasal 22 (berkaitan dengan pembelian barang impor dan transaksi dengan bendaharawan pemerintah), pajak penghasilan pasal 25 (berkaitan dengan angsuran pajak), pajak penghasilan orang pribadi (berkaitan dengan penghasilan yang diperoleh oleh pemilik UMKM) dan yang paling utama kewajiban pajak UMKM itu sendiri yakni pajak 0,5% yang harus dibayarkan oleh UMKM setiap bulan (Melatnebar 2019a).

Sejak awal berdiri hingga tahun 2002, Koperasi Simpan Pinjam tetap melakukan bisnis dengan pola yang umum, lalu perkembangan bisnisnya telah meluncurkan jasa keuangan menurut prinsip syariah. Perkembangan usaha ini ditetapkan sesuai indikator apa yang diperlukan oleh anggota dan calon anggota untuk mengakses layanan pendukung dan pendanaan (pinjaman) menurut prinsip syariah juga gerak perkembangan Lembaga Keuangan berbasis Syariah di Indonesia.

Berdasarkan persyaratan tersebut, pada RAT atau yang biasa disebut dengan Rapat Anggota Tahunan di 2002, Koperasi Simpan Pinjam Jasa menyetujui pembukaan Jasa Keuangan. Atas dasar prinsip syariah, di 17 bulan 8 tahun 2004 Koperasi Simpan Pinjam Jasa melalui syariah resmi diluncurkan. Dalam mempertahankan unsur syariah, Koperasi Simpan Pinjam Jasa Syariah per tanggal 10 Februari 2009 telah memperoleh Sertifikat Kerjasama Syariah bersumber dari Dewan Syariah Nasional Dewan Disabilitas Indonesia. Faktanya pihak manajemen pondok pesantren berupaya untuk memastikan bahwa semua jasa produk yang disajikan kepada para anggotanya bisa dipercaya serta berdasarkan aturan yang ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional Dewan Disabilitas Indonesia.

Dengan berdirinya Koperasi Simpan Pinjam dengan pola syariah di tahun 2004, inti usaha di implementasikan menjadi dua *pattern*, yakni simpan pinjam dengan model umum dan model syariah. Perkembangan bisnis KSP tidak berhenti pada pembukaan pola keuangan syariah, dan memulai bisnis jasa tenaga kerja (TKI), khususnya perusahaan dari Malaysia melalui kemitraan KospinJasa dan salah satunya bisnis para anggota serta perusahaan di Malaysia. KSP selain fokus pada inti pengembangan bisnisnya, hal lain yang perlu diperhatikan adalah kegiatan layanan peminjaman atau pembiayaan yang dimulai dengan proses analitis, penarikan pembayaran yang dipimpin oleh sistem intelijen, yang diharapkan dapat menekan biaya. terjadinya utang atau pembiayaan bermasalah, tanpa memperlambat, penyampaian layanan dan keamanan.

Untuk menjaga keberadaannya, Koperasi Simpan Pinjam membuat produk anyar dengan bermitra pada pengembangan informasi dan teknologi (TI) dan disesuaikan keperluan anggotanya. Rencana terbaru terkait pengembangan TI yakni M-Jasa jasa, yakni jasa yang diperkenalkan untuk mempermudah kala mengeksekusi beragam transaksi anggota kapan serta di mana saja, melalui metode ini di 2014 Koperasi Simpan Pinjam mendapatkan penobatan sebagai juaranya. Dari catatan usaha perusahaan, yakni Koperasi Simpan Pinjam, awalnya menggunakan telepon secara *online* melalui tanda terima serta pemberitahuan SMS di semua transaksi.

Ekspansi usaha Koperasi Simpan Pinjam Jasa bukan hanya fokus terkait inovasi produk, untuk menyajikan Jasa yang unggul pada para anggota, di Rapat Anggota Tahunan (RAT) ke-42 menuju ujung tahun 2015. Koperasi Simpan Pinjam mempunyai total 127 unit, termasuk Syariah. Dua puluh dua unit syariah jasa menyebar di antero NKRI. Total pegawai berjumlah 1.369 orang dengan berbagai level pendidikan, jumlah anggota terdaftar sejumlah 12.400 anggota, dengan aktiva diperoleh yakni Rp. 4.500.000.000.000 serta keuntungan senilai Rp. 422.000.000.000,-

Di tengah peliknya kompetisi bisnis, dari bank juga bukan bank, Koperasi Simpan Pinjam mengembangkan beragam strategi, dari aspek memperkuat budaya kerja, mengembangkan kredibilitas bisnis dengan berkesinambungan, dan mengembangkan penyedia infrastruktur di beragam *teritory* di Indonesia. Adapun *step* kuncinya yakni mengembangkan teknologi informasi agar lebih mudah membantu para anggotanya.

Penelitian sebelumnya terkait pengembangan usaha oleh (Syafirinadi; Yuliza 2013) berjudul Analisis Strategis Pengembangan Usaha Untuk Profitabilitas Pada Unit Simpan Pinjam Dastra Kinali (KUD) kabupaten memakai Portofolio BCG (Boston Consulting Group). Hasil riset ini menunjukkan ketahanan KUD Dastra dan pengaruh pimpinan anggota di lingkungan dapat meningkatkan kemungkinan berkembangnya unit simpan pinjam.

Penelitian tambahan oleh (Sitio, Arifin; Halomoan, 2001) dengan judul *Analysis of the Company's Strategic Management* di PT. Adira Finance, mengungkapkan bahwa manajemen strategis PT. Adira Finance hingga 2012/2013 baik-baik saja, terbukti dengan kesuksesan periklanan dan keuangan. Terlepas dari perubahan faktor eksternal (perubahan nilai tukar, iklim politik dan kebijakan moneter baru), Adira Finance tetap memiliki kesempatan besar guna mengembangkan bisnisnya. Terlihat didukung dengan keunggulan Adira Finance contohnya pendapatan tinggi, *Human resources* (SDM) yang berkualitas serta fleksibel.

PT. Adira Finance juga penting membangun strategi yang agresif dengan ekspansi jaringan dan akses pasar di luar Jawa, menurut Adira Finance yang ditargetkan dalam rencana jangka menengah, *opening branch* serta kantor wilayah yang anyar perlu disertakan penghematan sumber daya yang baik. staf yang dipilih dan dilacak dengan baik. Melalui program pelatihan, komunikasi produk baru dan komunitas melalui penggunaan berkelanjutan situs web Adira Finance serta Perusahaan Jasa Periklanan

Presentasi dari berbagai riset yang diimplementasikan pada riset sebelumnya menyarankan bahwa pemrosesan strategis tetap dijalankan di seluruh perusahaan walaupun metode telah dikembangkan efektif serta dapat memaksimalkan laba. Pembangunan metode *credit union* perlu diperbarui selalu untuk mengikuti perkembangan lingkungan di masyarakat. Melihat hal ini, pembelajaran dari institusi finansial non-bank, di mana terdaftar mengaitkan fitur-fitur strategisnya dalam mengembangkan bisnisnya, akan selalu menjadi bahan perbincangan dalam perekonomian global seperti saat ini. Selain kepentingan praktis lembaga keuangan non-bank di koperasi tersebut, penelitian ini masih diperlukan untuk menghasilkan landasan teoritis untuk pengembangan subjek ini di masa depan. Dari situs ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Strategi Usaha Credit Union Saving and Loan di Kelurahan Kotabumi dalam Pengembangan Usaha”.

## METODE

Metodologi yang digunakan dalam pengabdian ini adalah metode pendampingan dan *inquiry*, yakni dalam *focus* pada peserta yang notabene adalah pelaku UMKM dimana peserta pada dasarnya sudah memiliki masalah pada usaha yang mereka geluti dan pameri akan bersama sama dengan peserta mencari solusi atas permasalahan tersebut. Peserta akan bertindak sebagai subyek belajar yang dituntut untuk mandiri. Metode pendampingan digunakan untuk memudahkan para pelaku UMKM untuk memenuhi kewajiban pajaknya namun tetap dapat menjaga arus kas usaha sehingga tidak mematikan usaha mereka. Metode pendampingan yang digunakan Pendekatan berdasarkan Aktiva, melalui pendekatan ini melakukan kombinasi antara Tindakan dan cara berpikir tentang pengembangan. Melalui Aktiva yang dimiliki oleh pelaku UMKM membuat mereka bertindak. Melalui penelitian ini maka bisa membantu pelaku UMKM mencapai serta mengumpulkan setiap kemampuan guna memperoleh setiap impian mereka.

Metode *Asset Based approach* yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini yakni *Appreciative Inquiry*. Pada metode ini, terdapat beberapa *step* guna menjalankan proses penelitian pendampingan yakni:

### a. *Discovery* (Menemukan)

Pada metode ini, pendamping dari tim abdimas akan memberikan pertanyaan kepada pelaku UMKM, pada tahapan ini pendamping akan mengupas dari pelaku UMKM untuk menggiring mereka menceritakan potensi dan *asset* yang mereka miliki. Sehingga pelaku UMKM yang lebih banyak cerita dibandingkan oleh si pendamping. Dengan melihat asset yang dimiliki, Langkah apa yang harus dilakukan bagi para pelaku UMKM untuk senantiasa mencari tahu peraturan pajak yang baru supaya bisa melakukan kewajiban pajak yang seharusnya

### b. *Dream* (Impian)

Melalui tahapan ini, pendamping berusaha menggali apa yang sebenarnya menjadi keinginan dan impian pelaku UMKM di masa depan. Dokumentasi yang berhubungan dengan masa depan divisualisasikan dengan Tindakan, kata-kata, gambar dan foto. Setelah mengetahui keinginan dan impian dari pelaku UMKM, dari sana pendamping menyusun sebuah kegiatan untuk mencapai keinginan dan impian yang sudah diutarakan oleh pelaku UMKM. Adapun impian yang diinginkan oleh pelaku UMKM untuk memanfaatkan jenis-jenis pajak penghasilan yang dapat dikreditkan sehingga besarnya pajak yang dibayarkan ke negara semakin berkurang.

c. *Design* (Merancang)

Dengan mengacu pada Kekuatan dari pada aktiva yang dimiliki oleh para pelaku UMKM, dari sana pendamping akan melakukan eksplorasi aktiva yang dimiliki untuk mewujudkan setiap impian maupun keinginan yang dimiliki oleh para pelaku UMKM yang merupakan anggota Credit Union Saving and Loan jasa. Adapun perancangan yang dibuat oleh pelaku UMKM dengan melakukan perencanaan pajak sehingga *cashflow* tetap terjaga namun kewajiban pajak tetap dapat dipenuhi. Sehingga terjadinya *win-win* solusi antara pelaku UMKM dan Direktorat Jenderal Pajak

d. *Define* (Menentukan)

Sekiranya adakah inovasi yang ingin dilakukan. Pendamping akan membentuk *Focus Group Discussion (FGD)* bagi pelaku UMKM serta menentukan hal – hal apa saja yang hendak dibahas. Fokus pembahasan terkait perencanaan pajak yang baik dan memanfaatkan jenis – jenis pajak penghasilan tertentu yang bisa dikreditkan. Sehingga kewajiban pajak dapat terpenuhi sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku. Namun usaha tetap berjalan dengan lancar

### Sasaran

Pengabdian masyarakat yang dilakukan pada anggota koperasi simpan simpan pinjam di kelurahan Kotabumi, kecamatan Pasar Kemis kabupaten Tangerang yang merupakan pelaku UMKM dan berusaha di berbagai bidang diantaranya usaha kuliner makanan warteg, usaha kue bolen, donat, nasi campur, mie ayam, Kebab, tanaman, percetakan, kontraktor AC. Pelaku UMKM ini yang menjadi target kami dalam pengabdian ini, dikarenakan pergerakan dan peminatan warga terhadap koperasi di area tersebut cukup kental, sehingga perlu bagi kami untuk melakukan pengabdian di area tersebut. Kelurahan Kotabumi juga merupakan kelurahan yang memiliki jumlah anggota koperasi yang berkembang cukup pesat.(Oktari, Yunia; Melatnebar, Benyamin; Kurniawan, 2021). dari target anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa sebanyak 30 peserta, ternyata yang bisa hadir hanya 20 peserta.

### Lokasi Kegiatan

Koperasi Simpan Pinjam Jasa yang terletak di kelurahan Kotabumi adalah sebuah desa pada kecamatan Pasar Kemis, Tangerang. Dalam ruang lingkup penelitian ini, peneliti memilih Koperasi Simpan Pinjam Jasa di kelurahan Kotabumi merupakan desa yang memiliki anggota yang bergerak di UMKM yang membuat produk dengan kualitas terbaik serta koperasi di kelurahan Kotabumi ini juga terkenal dengan para anggotanya yang gigih dalam menjalankan usaha mereka.

### Rancangan Evaluasi

Adapun tolok ukur keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini terlihat dari anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa yang sangat terbuka terhadap saran dengan pengembangan usaha dalam Koperasi Simpan Pinjam Jasa, misalnya pelatihan kompetensi di bidang pajak khusus bagi pelaku UMKM paling sedikit 2 sesi selama 1 bulan.

Pada pengabdian masyarakat ini, para pelaku UMKM dikenalkan bagaimana cara perhitungan, pembayaran dan pelaporan pajak UMKM yang dapat diimplementasikan secara *online* dan *realtime*. Untuk perhitungan pajak UMKM, kami dari tim pendamping memberikan format perhitungan simulasi pajak UMKM di *excel* dan langkah - langkah untuk menghitung pajak UMKM 0,5% sesuai dengan peraturan pemerintah Nomor 23 tahun 2018. Kemudian memberikan simulasi membuka *website* Djponline untuk membuat *ebilling* pajak dalam rangka pembayaran pajak dan membuat laporan pajak di *e-filling* guna menyampaikan laporan pajak UMKM dan jenis – jenis laporan pajak penghasilan lainnya (Wuarmanuk 2019).

Cara pelatihan ini memang dilakukan tidak sepenuhnya berhasil. Karena ada beberapa anggota yang tidak secara maksimal menjalankannya, ditambah lagi bahwa sebagian pelaku UMKM lebih focus pada pengembangan usahanya dan belum menyadari pentingnya taat akan pajak. Sehingga pendampingan pajak lanjutan harus dilakukan supaya para pelaku UMKM semakin lancar dalam pemenuhan kewajiban pajak terhadap negara.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan dua kali pelatihan. Dari hasilnya diperoleh bahwa para pelaku UMKM mendapatkan wawasan terkait dasar – dasar pajak khususnya yang menyangkut pajak UMKM. Sebenarnya para pelaku UMKM ini masih memiliki omzet yang kurang dari 4,8 milyar per tahun. Namun usaha ini harus dikenakan pajak. Bahkan beberapa jenis pajak penghasilan seperti Pajak Penghasilan pasal 21 terkait pemotongan atas gaji karyawan, pajak penghasilan pasal 22 terkait transaksi impor atau transaksi dengan bendaharawan pemerintah, pajak penghasilan pasal 23 atas belanja jasa, pajak penghasilan pasal 25 atas angsuran pajak, pajak penghasilan 25/29 atas penghasilan pajak badan dan ada pajak pertambahan nilai (PPN) bila UMKM ingin dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak walaupun mereka masih dalam kategori usaha kecil. Para pelaku UMKM pun akhirnya memahami jenis – jenis pajak tertentu yang bisa dikreditkan sehingga bisa meminimalisir besarnya utang pajak ke negara. Pelaku UMKM sangat antusias terhadap kegiatan kompetensi pajak. Pertanyaan demi pertanyaan diajukan, keingintahuan pelaku UMKM untuk memahami jenis – jenis pajak penghasilan yang menjadi kewajibannya serta jenis pajak penghasilan yang bisa dikreditkan atau dimanfaatkan untuk menekan besarnya utang pajak (Melatnebar, 2019b).

Selain kompetensi pajak, tim abdimas memperkenalkan jasa uang elektronik yang merupakan bentuk Kerjasama beberapa BUMN yang sebenarnya dapat memotivasi pembangunan digitalisasi Koperasi Simpan Pinjam Jasa dengan menandatangani sebuah perjanjian kontraktual. Kerjasama diantara kedua belah pihak sejalan dengan misi guna mengembangkan ekosistem serta media jasa digital keuangan khususnya masyarakat menengah ke bawah di Indonesia. Dari sana kami ingin memperkenalkan kepada Credit Union Saving and Loan jasa untuk menggunakan layanan uang elektronik tersebut. Di masa yang akan datang, beragam kemudahan non tunai lainnya telah dimunculkan via prosesi kolaborasi strategis diantara masing-masing pihak contohnya eksekusi pembayaran setoran anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa via LinkAja serta korporasi pada ranah syariah.

Hal ini sejalan dengan yang disampaikan kepala Divisi Dana Koperasi Simpan Pinjam Jasa Isabudin menyatakan korporasi menggunakan LinkAja justru memenuhi jasa keuangan digital yang hadir di Koperasi Simpan Pinjam Jasa. Sudah yakin dengan misi Koperasi Simpan Pinjam Jasa yakni menyesuaikan apa yang anggota butuhkan serta menyajikan jasa utamanya via jasa produk berdasarkan teknologi.

“Sekitar sepuluh yang lalu serta kala epidemi COVID-19, kami telah meyakinkan peserta lebih peduli terhadap digital teknologi. Koalisi gencar mencari sumber daya cepat, murah dan hemat namun tidak perlu hadir dan bekerja pada kantor layanan Koperasi Simpan Pinjam Jasa. Sebab itu, harapannya korporasi untuk mengisi nominal tertentu pada LinkAja dengan aplikasi MJASA antara *Credit Union Saving and Loan* dan LinkAja terus ditingkatkan kedepannya dengan dilandasi semangat menang atau menguntungkan.” katanya

Hal ini menunjukkan bahwa adalah kebangkitan teknologi semakin bertumbuh di Indonesia. Metode digital memiliki kontribusi yang signifikan bagi pertumbuhan Credit Union Saving and Loan jasa khususnya bagi Koperasi Simpan Pinjam Jasa di kelurahan Kotabumi

**Materi Kegiatan**

Dalam materi kegiatan hanya terdiri dari 2 sesi pertemuan:

**Tabel 1. Jadwal dan Materi Kegiatan**

<b>Pertemuan 1 Pelatihan Kompetensi Pajak bagi Anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa sesi ke 1</b>	
	
<b>Gambar 1. Pertemuan pertama</b>	
Aktifitas	Pertemuan dengan anggota koperasi dan manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa di Kelurahan Kotabumi, Kecamatan Pasar Kemis, Kabupaten Tangerang
Tujuan	Memahami dasar-dasar pajak UMKM. Jenis – jenis pajak penghasilan yang menjadi kewajiban pelaku UMKM
Cara	Pelaksanaan dilakukan dengan Offline

<b>Pertemuan 2 Pelatihan Kompetensi Pajak bagi Anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa sesi ke 2</b>	
	
<b>Gambar 2. Pertemuan Kedua</b>	
Aktifitas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertemuan dengan anggota koperasi dan manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa di Kelurahan Kotabumi, Kecamatan Pasar Kemis, Kabupaten Tangerang</li> <li>• Simulasi perhitungan, pembayaran dan pelaporan pajak UMKM secara online</li> <li>• <i>Training</i> membuat iklan google</li> </ul>
Tujuan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Memahami Pajak Penghasilan Pasal 21, 22, 23, 25 dan 25/ 29 serta praktek penghitungan pajak UMKM</li> <li>• Manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa dan para anggota sadar pajak dan patuh terhadap ketentuan perpajakan</li> <li>• mengetahui perangkat periklanan terhadap item barang yang dijual</li> <li>• Mampu membuat akun bisnis di medsos seperti Instagram, twitter, dan Facebook</li> <li>• Dapat menghasilkan akun e-niaga</li> <li>• Mampu memberikan solusi alternatif kepada konsumen e-commerce</li> </ul>
Cara	Offline (Pertemuan dengan manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa dan anggotanya di Kelurahan Kotabumi, Kecamatan Pasar Kemis, Kabupaten Tangerang)

**Evaluasi Kegiatan**

Dalam tahapan ini, penulis memaparkan tabel pencapaian kegiatan pengabdian masyarakat sebagai berikut:

**Tabel 2. Evaluasi Kegiatan**

Pertemuan/Materi	Kesulitan yang dihadapi	Indikator Kesuksesan	Keterangan
<p>Pelatihan dengan memberikan pemahaman kepada anggota koperasi terkait pajak UMKM</p> <p>(Pelatihan menggunakan link Aja)</p>	<p>Manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa serta para anggota belum sadar akan pentingnya pemenuhan kewajiban pajak serta dapat memanfaatkan jenis-jenis pajak penghasilan tertentu untuk dikreditkan</p>	<p>50%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertemuan perdana telah dihadiri 55% dari total tim manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa serta anggotanya yang sudah diinvite. Walaupun, implementasi dalam stage ini sudah mulai berubah guna pemenuhan kewajiban perpajakan</li> <li>• Manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa serta anggotanya cukup antusias dengan melakukan tanya jawab dengan narasumber</li> </ul>
<p>(Pelatihan dengan mengisi SPT Pajak UMKM, cara menghitung, membayar via ebilling pajak dan melaporkan pajak via DJPonline).</p> <p>(Pelatihan menggunakan media social untuk menjangkau anggota di wilayah kelurahan Kotabumi)</p>	<p>Banyak anggota yang notabene adalah pelaku UMKM tapi belum paham terkait pajak UMKM dan masih bingung untuk memilih sebagai UMKM atau baiknya menjadi pengusaha kena pajak (PKP)</p> <p>Manajemen koperasi dan anggotanya masih menganggap pemasaran online tidak maksimal dalam meningkatkan penjualan mereka dan beberapa diantaranya masih gagap teknologi</p>	<p>65%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pertemuan pertama ini baru dihadiri 55% dari total peserta yang diundang. Meski demikian, pelaksanaan dalam tahapan ini telah menggunakan media sosial seperti facebook dan instagram, buat akun e- niaga dan memberikan tips untuk lebih banyak pembeli e-commerce, dan pelatihan buat iklan google sebagai alat periklanan produk</li> </ul>

**KESIMPULAN DAN SARAN**

Pelatihan pajak UMKM bagi anggota Koperasi Simpan Pinjam Jasa yang dijalankan selama dua hari, telah memberikan pencerahan kepada anggota koperasi untuk menjalankan kewajiban pajak berdasarkan peraturan pajak yang berlaku serta bisa memanfaatkan jenis - jenis pajak penghasilan yang dapat dimanfaatkan atau dikreditkan seperti Pajak Penghasilan pasal 23, PPh pasal 22, PPN, Pajak Penghasilan pasal 25, Pajak Penghasilan pasal 25/29 sehingga besarnya utang pajak ke negara semakin bisa ditekan. Antusiasme pelaku UMKM sangat tinggi terlihat pada banyak pertanyaan yang diajukan.

Bagaimana melakukan penghitungan, pembayaran pajak dan pelaporan pajak secara *online* sehingga melakukan *Self Assesment system* yakni melakukan kewajiban pajak secara mandiri. Beberapa pelaku UMKM justru ingin mengukuhkan diri mereka sebagai pengusaha kena pajak (PKP) walaupun mereka belum melebihi omzet 4,8 milyar dalam setahun. Pelaku UMKM yakin memilih untuk memanfaatkan kredit pajak yang ditawarkan oleh pemerintah sehingga, lebih baik memilih menjadi pengusaha kena pajak.

Saran untuk kegiatan sejenis adalah hendaknya pengabdian masyarakat yang akan dilakukan oleh tim abdimas lainnya melakukan pelatihan pajak bukan hanya bagi pelaku UMKM saja, tetapi melakukan pelatihan pajak bagi orang pribadi maupun badan usaha yang ada di Koperasi Simpan Pinjam Jasa lainnya

### UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih hendak peneliti haturkan tertuju pada manajemen Koperasi Simpan Pinjam Jasa dan anggotanya di Kelurahan Kotabumi, kecamatan Pasar Kemis kabupaten Tangerang dan Universitas Buddhi Dharma yang mendukung terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada masyarakat sehingga berjalan sesuai dengan yang diharapkan

### REFERENSI

- Melatnebar, Benyamin; Oktari, Yunia; Afa, Syarifarudin, Suhartini, Suhartini; Kusnawan, Agus. 2022. "Pelatihan Pengisian, Pembayaran Dan Pelaporan E-SPT PPH 23 Di Koperasi Simpan Pinjam Madani Tangerang." *Jurnal Pengabdian Vokasi (Japesi)* 1–5. Retrieved (Www.Pekalongankota.Go.Id).
- Melatnebar, Benyamin. 2018. "Analisis Selisih Pajak Penghasilan Studi Kasus Pada Pt. Sse Van Der Horst Indonesia." *Primanomics: Jurnal Ekonomi & Bisnis* 16(3):68–77.
- Melatnebar, Benyamin. 2019a. "Menalar Kapabilitas Lulusan Sarjana Ekonomi Akuntansi Terhadap Aplikasi E-SPT PPH Badan Dalam Rangka Penyerapan Tenaga Kerja Di Dunia Usaha." *Universitas* 4(2):01–10.
- Melatnebar, Benyamin. 2019b. "Menyoal E-SPT PPH Pasal 23/26 dan PKP Terdaftar Terhadap Penerimaan Pph 23/26 Serta Tax Planning Sebagai Variabel Intervening." *Jurnal Akuntansi Manajerial (Managerial Accounting Journal)* 4(2):49–68.
- Melatnebar, Benyamin. 2021. "Pengkreditan Pajak Penghasilan Pasal 24 Sebagai Perencanaan Pajak Yang Efektif." *Jurnal Akuntansi Manajerial (Managerial Accounting Journal)* 6(1):47–70. Doi: <https://doi.org/10.52447/Jam.V6i1.4593>.
- Oktari, Yunia; Melatnebar, Benyamin; Kurniawan, Kito. 2021. "The Influence Of Profitability, Leverage And Company Size On Tax Aggressiveness." *Eco-Fin* 3:56. Doi: <https://doi.org/10.32877/Ef.V1i1.52>.
- Pearce Ii, John A; Richard B, Robinson. N.D. *Manajemen Strategis Formulasi, Implementasi, Dan Pengendalian*.
- Shin, Namchul. 2001. "Strategies For Competitive Advantage In Electronic Commerce." *Journal Of Electronic Commerce Research* 2:165.
- Sitio, Arifin; Halomoan, Tamba. 2001. *Koperasi Teori Dan Praktik*. Jakarta.
- Syafrinadi; Yuliza, May. 2013. "Analisa Strategi Pengembangan Usaha Guna Meningkatkan Keuntungan Pada Unit Simpan Pinjam Kud Dastra Kinali Dengan Menggunakan Portofolio Bcg (Boston Consulting Group)." *E-Journal Apresiasi Ekonomi* 1:1–8.
- Wuarmanuk, Benyamin Melatnebar. 2019. "Questioning The E-Invoicing System, Tax E-Billing & E-Filling Systems Against Amount Of Vat Receipt [Menyoal Sistem E-Faktur, Kanal E-Billing Pajak & E-Filling Terhadap Jumlah Penerimaan Ppn]." *Proceeding Of Community Development* 2:532–46. Doi: <https://doi.org/10.30874/Comdev.2018.340>.