

PENINGKATAN PENGETAHUAN MENGENAI PENTINGNYA PENDATAAN *KLIEN* SERTA PROMOSI DI ERA DIGITAL DALAM UPAYA MENINGKATKAN MUTU USAHA DI *MI CONSULTING*

**I Wayan Sucipta Wibawa¹, Ni Nyoman Ayu Suryandari^{2,*},
I Putu Wahyu Dwinata JS³, Komang Tri Eka Satya⁴**

^{1,2,3,4}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: ayusuryandari@unmas.ac.id

ABSTRAK

MI Consulting merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konsultasi perpajakan. Konsultan pajak merupakan sebuah pekerjaan yang bertugas membantu Wajib Pajak dalam menyelenggarakan hak dan kewajiban dalam bidang perpajakan melalui upaya pemberian jasa konsultasi, sehingga pelaksanaan hak dan kewajiban dapat selaras dengan peraturan perpajakan (PMK, 2014). Wajib pajak memilih konsultan untuk membantu memenuhi kewajibannya karena mereka kurang memahami peraturan perpajakan, merasa bahwa peraturan perpajakan rumit dan mempermudah dalam mencapai kepatuhan perpajakan. Program kerja yang diajukan yakni pembuatan daftar susunan nama klien beserta identitasnya berdasarkan jenis usaha agar mempermudah pekerjaan seperti dalam halnya pengarsipan, pencarian data, dan sebagainya. Program kerja lainnya yaitu pemanfaatan aplikasi design Canva serta media sosial instaram dalam upaya meningkatkan promosi serta membrikan edukasi kepada masyarakat luas. Metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan metode pendekatan secara langsung dan diskusi bersama mengenai program kerja yang diajukan untuk menangani permasalahan pada usaha mitra MI Consulting.

Kata Kunci: MI Consulting, Klien, Instagram, Canva.

ANALISIS SITUASI

Profesi konsultan pajak di Indonesia masih memiliki peluang yang menjanjikan. Konsultan pajak memiliki fungsi memberikan jasa konsultasi, jasa pengurusan, jasa perwakilan, jasa pendamping dan membela klien dalam rangka penyelidikan dan pengadilan pajak, dan jasa lainnya dibidang perpajakan. Konsultan pajak yang professional di Indonesia sampai saat ini sebanyak 3.600 konsultan dan jumlah wajib pajak mencapai 28 juta. Menghadapi permasalahan keterbatasan jumlah konsultan pajak tersebut secara tidak langsung berkaitan erat dengan lembaga pendidikan atau perguruan tinggi untuk menghasilkan lulusan mahasiswa akuntansi terbaik yang akan berkarir dibidang perpajakan sebagai konsultan pajak, karena peluang kerja untuk jasa konsultan pajak di Indonesia masih sangat luas.

Daftar susunan klien merupakan sebuah daftar yang berisi susunan nama-nama klien beserta identitas klien yang berfungsi untuk membuat suatu pekerjaan menjadi lebih efisien. Namun dalam pelaksanaannya, konsultan pajak kerap kali mengesampingkan pentingnya daftar susunan klien yang mereka kerjakan, hal tersebut

seringkali menghambat pekerjaan konsultan pajak seperti dalam halnya melakukan pengarsipan, pencarian data-data klien, pengecekan kembali apakah semua pajak klien sudah terlapor, dan lain sebagainya.

Di era yang serba digital sekarang ini, pemasaran digital (digital marketing) menjadi metode baru yang sangat berperan penting dalam memasarkan suatu bisnis. Digital marketing dapat membangun, meningkatkan, dan mempertahankan reputasi suatu bisnis secara online, pada semua platform digital. Dengan semakin mudahnya akses internet saat ini, jumlah pengguna internet pun semakin meningkat setiap harinya. Orang-orang lebih sering menghabiskan waktu di internet. Digital marketing membantu suatu bisnis menjangkau lebih banyak audiens daripada melalui metode konvensional. Selain dapat menjangkau lebih banyak audiens, digital marketing juga lebih hemat biaya dan terukur.



Gambar 1. Suasana ruang kerja di kantor MI Consulting.

PERUMUSAN MASALAH

Setelah melaksanakan kegiatan observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha mitra, dapat dirumuskan mengenai permasalahan yang tengah dihadapi oleh MI Consulting, yaitu sebagai berikut :

1. Tidak adanya daftar susunan nama klien dalam pelaksanaan kegiatan usaha di MI Consulting.
2. Kurangnya pemanfaatan teknologi informasi di era digital dalam upaya peningkatan promosi untuk menarik minat masyarakat/klien yang ingin bekerjasama.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

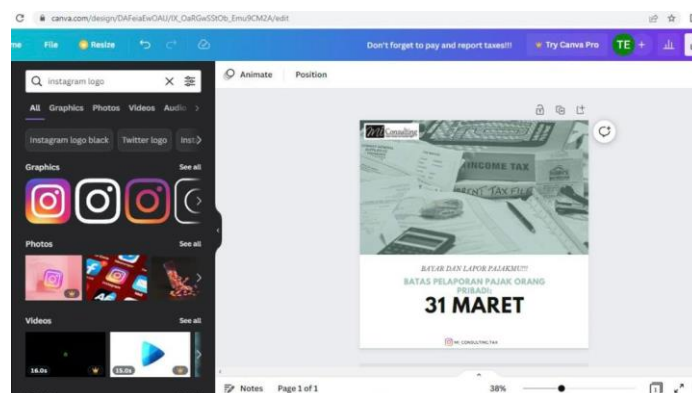
Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, adapun solusi dari permasalahan-permasalahan tersebut, antara lain:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada Staff MI Consulting mengenai cara pendataan daftar susunan nama klien beserta identitasnya menggunakan aplikasi Excel berdasarkan klasifikasi jenis usaha klien agar mempermudah pekerjaan pada saat pengarsipan serta mengetahui dengan jelas nama-nama klien yang dikerjakan.



Gambar 2. Situasi Pelatihan dan pendampingan penyusunan daftar nama klien MI Consulting

2. Memberi pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan aplikasi design produk berupa Canva untuk menunjang promosi usaha agar lebih menarik masyarakat luas serta pemanfaatan instagram sebagai media promosi dan edukasi seputar perpajakan.



Gambar 3. Proses pembuatan flyer promosi dan edukasi menggunakan *canva*



Gambar 4. Pemanfaat instagram sebagai media promosi dan edukasi

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dijalankannya program kerja di MI Consulting, maka dapat dilihat peningkatan – peningkatan yang dialami. Adapun peningkatan yang dimaksud antara lain yakni Staff MI Consulting dapat memanfaatkan daftar susunan nama klien beserta identitasnya berdasarkan klasifikasi jenis usahanya yang mereka buat untuk memudahkan pekerjaan dalam hal pengarsipan serta pencarian data-data klien tidak lagi membutuhkan waktu yang lama. Mereka juga mampu membuat flyer promosi dan edukasi menggunakan aplikasi design produk *Canva* serta berhasil melaksanakan promosi dan edukasi tersebut melalui media sosial instagram. Keberhasilan tersebut dapat dilihat dari perkembangan pengikut di media sosial instagram dengan harapan kedepannya mampu memperluas pemasaran usaha.

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini ada faktor yang mendukung dalam ketercapaian programnya, yaitu respon positif serta dukungan dari pimpinan MI Consulting dalam menerima program yang diajukan. Semangat belajar mitra terhadap suatu hal yang baru tinggi. Salah satunya yaitu mitra yang sebelumnya jarang bermain media sosial untuk pemasaran produk menjadi lebih sering menggunakan media sosial untuk pemasaran produknya, serta tersedianya fasilitas

yang memadai seperti komputer dan jaringan internet untuk menunjang kegiatan pengabdian ini.

Disamping faktor pendukung kegiatan, ada juga beberapa faktor penghambat tercapainya pelaksanaan program dari pengabdian masyarakat ini yaitu ada beberapa identitas klien yang masih belum lengkap sehingga membuat ada beberapa kolom pada daftar susunan identitas klien masih belum terisi. Keterbatasan waktu dalam pelaksanaan pengabdian juga menjadi penghambat dalam kegiatan ini. Faktor penghambat lainnya yakni Staff MI Consulting tidak memiliki latar belakang keilmuan di bidang pemasaran dan multi media sehingga membutuhkan waktu ekstra untuk mempelajari aplikasi dsign produk *canva*.



Gambar 5. Flyer promosi



Gambar 6. Flyer edukasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kegiatan pengabdian yang dilakukan di MI Consulting yang berjudul "Peningkatan Pengetahuan Mengenai Pentingnya Pendataan Klien Serta Promosi dan

Edukasi Di Era Digital Dalam Upaya Meningkatkan Mutu Usaha Di Mi Consulting” sudah terlaksana secara baik sesuai dengan harapan. Ditandai dengan keberhasilan staff MI Consulting dalam menyusun daftar nama klien dan keberhasilan dalam meningkatkan promosi serta edukasi terhadap masyarakat seputar perpajakan.

Setelah menyelesaikan program ini diharapkan mitra dapat selalu memanfaatkan teknologi dan mengikuti perkembangan teknologi khususnya sebagai pengembangan bisnis untuk membantu usahanya berkembang sehingga usahanya dapat terus bersaing di era modern dan mampu bertahan dalam keadaan apapun.

DAFTAR PUSTAKA

- Anne, R. (2017). Promosi Penjualan Produk Melalui Instagram. *Jurnal Komunikasi*, II, 101-107.
- Hartiyah, S. (2021). Faktor Determinan Mahasiswa Akuntansi Terhadap Pemilihan Karier Sebagai Konsultan Pajak (Studi Empiris pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Berbasis KeIslaman di Karesidenan Kedu). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology (JEMATech)*, IV, 55-66.
- Nugraheni, A. (2001). Peran Konsultan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, IV, 49-58.
- Sugianto, H. (2017). Peran Konsultan Pajak Sebagai Partener Direktorat Jendral Pajak Dalam Sistem Pemungutan Pajak di Indonesia. 1-21.
- Syadat, F. (2022). Analisis Efektivitas Edukasi Perpajakan bagi Generasi Milenial melalui Media Sosial Instagram dalam Rangka Meningkatkan Kesadaran Wajib Pajak (Studi Kasus di Kantor Wilayah Direktorat Jenderal Pajak Jawa Barat II). *Jurnal Reformasi Administrasi : Jurnal Ilmiah untuk Mewujudkan Masyarakat Madani*, IX, 70-81.