

## **MSME Development Through Information Technology Training UD. Delta**

### **Pengembangan UMKM Melalui Pelatihan Teknologi Informasi UD. Delta**

**Ni Made Devi Ermawanti<sup>1</sup>, Kadek Dian Wahyuni<sup>2</sup>, Kadek Ayu Supriani<sup>3</sup>,  
Luh Kartika Ningsih<sup>4</sup>  
STIE Satya Dharma<sup>1,2,3,4</sup>  
[devierma57@gmail.com](mailto:devierma57@gmail.com)<sup>1</sup>**

Diterima: Januari 2022, Revisi : Januari 2022, Terbit: Februari 2022

---

#### **ABSTRAK**

Usaha toko sembako UD. Delta merupakan usaha mikro kecil menengah yang berada di jalan pulau komodo, gang Mangga singaraja. usaha ini merupakan salah satu usaha yang dapat menopang perekonomian. dari hasil survey dan wawancara ada dua permasalahan yang dihadapi toko UD Delta yaitu ketidakmampuan dan ketidakmauan pemilik dalam pemanfaatan teknologi informasi untuk mempromosikan produknya dan tidak ada pengelolaan Keuangan yang jelas. hasil yang ingin dicapai dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah pemilik usaha mampu menggunakan teknologi informasi untuk memasarkan produk melalui media sosial serta mampu membuat dan mencetal laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi akuntansi UMKM

**Kata kunci** : Teknologi informasi ,keuangan , pemasaran,toko sembako,UMKM

#### **ABSTRACT**

*UD's grocery store business. Delta is a small and medium micro-enterprise located on Komodo Island Road, Gang Mangga Singaraja. This business is one of the businesses that can support the economy. From the results of surveys and interviews, there are two problems faced by the UD Delta store, namely the inability and unwillingness of the owner to use information technology to promote their products and there is no clear financial management. The result to be achieved in this community service is that business owners are able to use information technology to market products through social media and are able to create and print financial reports using MSME accounting applications.*

**Keywords** : *information technology, finance, marketing, grocery stores, SMEs*

#### **1. Pendahuluan**

Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM merupakan kategori bisnis berskala kecil yang dapat memberikan kontribusi terhadap perekonomian. Kegiatan yang dilakukan dalam usaha ini adalah menjual berbagai produk kepada para konsumen untuk keperluan konsumsi pribadi. Menurut (RUDjito, 2003) Mengemukakan bahwa pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Dengan adanya UMKM tersebut sangat berperan penting dalam pertumbuhan perekonomian negara dan penyerapan tenaga kerja untuk itu pemberdayaan UKM perlu dilakukan dengan serius (Narto et al 2020) (Muljanto, 2020).

UMKM Toko UD. Delta merupakan usaha milik perorangan yang bernama Luh Warnadi yang berdiri sejak 29 Maret 1955 yang bertahan sampai saat ini. Toko UD Delta terletak di Banyuning jalan pulau komodo Singaraja. Jenis usaha pada UD. Delta yaitu suatu contoh usaha di bidang ekonomi atau usaha kecil kecilan. kenapa di sebut usaha kecil kecilan , karena usaha tersebut hanya di kelola oleh satu orang pedagang. tujuannya mendapatkan keuntungan dan memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Menurut (Kothler 2007) Toko kelontong adalah toko kecil di daerah perumahan, sering buka 24 jam 7 hari, ini terbatas produk kelontong dengan perputaran tinggi. Usaha toko sembako ini kebanyakan dijalankan

oleh ibu rumah tangga atau orang tua yang tidak bekerja di luar rumah atau sudah pensiun dan umumnya tempat usaha toko sembako sekaligus berfungsi sebagai tempat tinggal pemilik rumah. Adapun menurut Menurut (Tjiptono, 2008), kelontong adalah kegiatan penjualan barang dan jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk pemakaian pribadi dan rumah tangga.

Berdasarkan dari hasil survey dan wawancara dengan pemilik usaha UD. Delta terdapat masalah dalam bidang pemasaran dan keuangan. Dari masalah yang sering muncul yang menjadi masalah utama adalah ketidakmampuan dan ketidakmauan pemilik usaha toko UD. Delta dalam memanfaatkan teknologi informasi seperti facebook dan instagram dalam mempromosikan produk yang dijualnya. Padahal jejaringan sosial sangat berperan penting dalam meningkatkan penjualan usaha toko UD. Delta. Jejaringan sosial hadir sebagai salah satu bagian dari perkembangan teknologi yang dapat menghubungkan secara instant antar satu individu dengan individu lain dengan menggunakan jaringan internet melalui berbagai media sosial yang tersedia dan dapat diakses oleh setiap orang yang telah memiliki akun dalam media sosial tersebut. Para pelaku usaha juga tidak mempermasalahkan lagi adanya keterbatasan jarak, ruang, dan waktu dengan hadirnya media sosial. Media sosial kini telah menjadi trend dalam komunikasi pemasaran (Purwiantoro, S.W, & Hadi 2016).

selain itu, permasalahan yang dihadapi pemilik usaha UD. Delta tidak ada pengelolaan keuangan yang jelas, di mana pengelolaan keuangan usaha mereka masih sangat sederhana bahkan masih belum mampu memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Karenadianggap merepotkan dan pemilik usaha UD. Delta kurang mempunyai kemampuan mencatat ataupun membuat laporan keuangan untuk usaha yang dilakukan sehingga tidak mengetahui secara pasti berapa pendapatannya perhari atau perbulan. Menurut (Hutauruk, 2017) tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi. sedangkan menurut (Kasmir, 2014) laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan melakukan pembinaan untuk meningkatkan manajemen pemasaran dan keuangan di UD. Delta guna meningkatkan kualitas manajemen sehingga mampu bersaing dengan para peritel lainnya.

## 2. Metode

Metode yang digunakan dari kegiatan tersebut ada 2 tahap yaitu : tahap Pertama, diawali dengan melakukan observasi dan melakukan wawancara dengan pemilik toko UD. Delta untuk membahas permasalahan yang di hadapi toko UD. Delta di pulau komodo, gang Mangga Singaraja. Adapun terdapat dua permasalahan yang dihadapi toko UD. Delta yaitu dalam aspek pemasaran dan keuangan. Dalam aspek pemasaran, kurangnya pengetahuan penggunaan sosial media seperti *facebook* dan *instagram* yang sangat berguna untuk memperluas peluang pasar. dan dalam aspek keuangan, kurangnya pemahaman mencatat laporan keuangan dan kurangnya keahlian dalam menggunakan teknologi informasi berupa aplikasi akuntansi UMKM. Setelah tim pengabdian kepada masyarakat telah mengetahui masalah yang dihadapi toko UD. Delta kegiatan selanjutnya yaitu Mengurus surat perijinan dengan pemilik usaha serta Menyiapkan sarana dan prasarana yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dan membicarakan rencana pelaksanaan kegiatan.

Tahap kedua, Pelaksanaan program dilakukan dengan memberikan solusi permasalahan yaitu dalam aspek pemasaran diberikan pelatihan internet marketing , pemilik usaha UD. Delta diajarkan cara menggunakan *smartphone* untuk mempromosikan produknya lewat media sosial seperti *facebook* dan *instagram*, agar produk yang dijual dapat menjangkau konsumen

yang lebih banyak lagi. Selanjutnya dalam aspek keuangan tim memberikan pelatihan langsung yaitu pembuatan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi akuntansi UMKM sederhana, dengan melakukan pencatatan seperti Jurnal, Buku Besar, Neraca Saldo, Laba / Rugi, Neraca, Utang / Piutang, dan mengajarkan cara mencetak laporan keuangan melalui aplikasi akuntansi UMKM.

Dengan pelaksanaan pelatihan serta pendampingan secara langsung maka pemilik usaha langsung dapat mempraktekan penggunaan internet melalui media sosial untuk mempromosi produknya dan mampu membuat pembukuan laporan keuangan, menggunakan aplikasi akuntansi UMKM serta mampu mencetak laporan keuangan yang sudah dibuat sebelumnya.

#### Hasil dan Pembahasan

Hasil dan pembahasan Kegiatan ini dilaksanakan di UD Delta, jalan pulau komodo, gang Mangga Singaraja. Program kegiatan yang akan dilakukan yaitu berupa pelatihan manajemen pemasaran dengan melakukan pemasaran online atau digital. Dan pelatihan manajemen keuangan meliputi pembukuan keuangan sederhana menggunakan aplikasi akuntansi UMKM dan cara mencetak laporan keuangan.

##### 1. Metode Persiapan

Pada tahap Kegiatan persiapan ini dilaksanakan pada tanggal 9 Desember 2021. Melakukan survey kelapangan dan melakukan koordinasi untuk memberikan surat permohonan izin untuk melaksanakan pembinaan UMKM dengan pemilik mitra dan melakukan wawancara kepada pemilik mitra untuk mengetahui permasalahan yang terjadi. Selanjutnya membicarakan dengan pihak mitra untuk menentukan tanggal pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan yang sudah diprogramkan, pada tahap ini pemilik mitra diberikan materi dan tujuan adanya pembinaan UMKM ini.



Gambar 1. Pemateri melakukan wawancara dan observasi UMKM Toko UD Delta

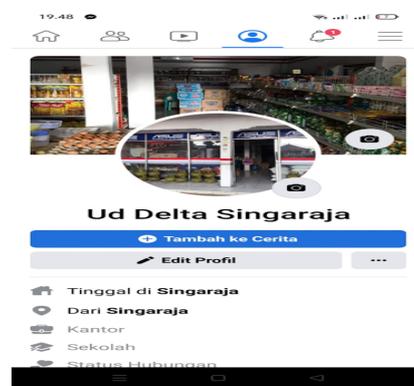
##### 3. Hasil Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pertama dilakukan pada tanggal 10 Desember 2021 dilaksanakannya pembinaan UMKM Luh Warnadi. Setelah mengetahui masalah yang ada, selanjutnya memberikan edukasi kepada pemilik usaha toko UD. Delta untuk memberikan pemahaman manajemen pemasaran untuk mengetahui bagaimana cara membuat akun facebook dan instagram agar pemilik toko UD. Delta dapat menggunakan media social dengan baik sebagai alat untuk memasarkan produk. selanjutnya tim memberikan edukasi kepada pemilik usaha toko sembako untuk memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan menggunakan aplikasi Akuntansi UMKM. Dimana, aplikasi ini memberikan fitur-fitur yang

sesuai dengan kebutuhan UMKM seperti laporan raba rugi, neraca sehingga mempermudah pemilik usaha dalam melakukan pembukuan.



Gambar 2. Pelatihan pemasaran dan keuangan



Gambar 3. pematari membimbing membuat akun *facebook* dan *instagram*

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit
<b>Januari</b>			
<b>Setoran Modal Awal</b>			
01-01-2021	Kas	10.000.000	0
01-01-2021	Modal Pemilik	0	10.000.000
<b>Membeli Peralatan</b>			
04-01-2021	Peralatan	1.500.000	0
04-01-2021	Kas	0	1.500.000
<b>Pembelian Bahan Baku</b>			
08-01-2021	Persediaan Bahan Baku	5.000.000	0
08-01-2021	Kas	0	5.000.000
<b>Biaya Promosi Via Media</b>			
12-01-2021	Biaya Umum Lain-Lain	200.000	0
12-01-2021	Kas	0	200.000
<b>Penjualan Tunai Bahan Baku</b>			
17-01-2021	Kas	2.000.000	0
17-01-2021	Penjualan Barang	0	2.000.000
<b>Penjualan Kredit Reseller</b>			
21-01-2021	Kas	1.000.000	0
21-01-2021	Penjualan Barang	0	1.000.000
<b>Biaya Listrik, Air Dan Telepon</b>			
27-01-2021	Biaya Umum Lain-Lain	700.000	0
27-01-2021	Kas	0	700.000
<b>Total</b>		<b>20.400.000</b>	<b>20.400.000</b>

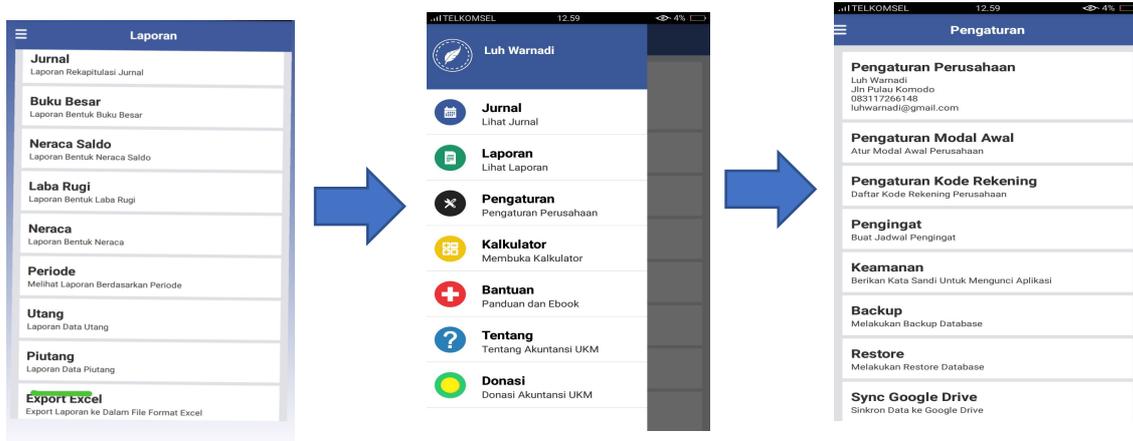


Gambar 4 Pematari membimbing membuat laporan keuangan

Dalam kegiatan ini juga mengajarkan cara mencetak laporan keuangan yang sudah dicatat sebelumnya. Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. input jurnal harian, pemilik usaha dapat mengimput data dengan fitur-fitur yang sudah tersedia dalam aplikasi akuntansi UMKM,
2. Setelah di input, laporan keuangan lalu di export ke excel simpan laporan dalam bentuk file excel sehingga dapat dicetak.

3. Selanjutnya, jika laporan keuangan tidak ingin dicetak maka laporan keuangan bisa disimpan di fitur google drive.



Dengan adanya akuntansi Umkm dapat mempermudah pemilik usaha UD. Delta dalam mengelola laporan keuangan dengan baik dan efektif dengan satu aplikasi.

Selama kegiatan yang berlangsung pemilik usaha bu luk warnadi sangat senang dengan adanya pelatihan yang diadakan karena dengan adanya pelatihan ini mereka bisa mengetahui manajemen pemasaran dan cara menggunakan internet marketing dalam mempromosikan produk. Serta bisa lebih memamanajemenkan keuangan mereka dengan baik dan tidak menggabungkan uang pribadi dan dengan toko lagi. Berikut luaran yang dicapai dari kegiatan pembinaan UMKM ini, seperti yang disajikan pada tabel berikut:

Tabel 1 Capaian Kegiatan

No	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
1	Manajemen Pemasaran	Kegiatan pemasaran masih tradisional , yaitu masih melakukan pemasaran dari mulut ke mulut	Meningkatkan. aktivitas pemasaran secara online melalui sosial media seperti <i>facebook</i> dan <i>instagram</i>
2	Manajemen Keuangan	Tidak ada pencatatan seperti laporan keuangan seperti : jurnal, laba rugi, neraca serta arus kas lainnya.	Keterampilan menyusun keuangan menggunakan aplikasi akuntansi UMKM serta mampu mencetak laporan keuangan yang dibuat sebelumnya

#### 4. Simpulan

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini UMKM Toko UD Delta Bu Luh Warnadi dapat disimpulkan dalam pembinaan ini dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan kualitas dalam mengelola bisnis. dengan adanya pembinaan ini Bu Luh Warnadi sudah bisa membuat pembukuan melalui aplikasi Akutansi UMKM sehingga dapat mempermudah dalam pencatatan transaksi keuangan serta Bu Warnadi sudah bisa mengoperasikan media sosial untuk memperluas peluang pasar.

### Daftar Pustaka

- Ardiana, Brahmawati dan Subaedi. (2010). Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan* 12(1) : 42-55.
- Rahmawati .dkk, (2016) Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, dan Manajemen Pemasaran, (Ed.I, Cet.I, Yogyakarta: Ekuilibria,).
- Vermila, WM Chezy, Analisis Kepuasan Konsumen yang Berbelanja Sembilan Kebutuhan Bahan Pokok (Sembako) Pada Pasar Tradisional Dan Pasar Moderen Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Agribisnis* 17(1). Pekanbaru.
- I M Dedy Setiawan .dkk,.(2019). Pengaruh Promosi Berbasis Sosial Media terhadap Penjualan Produksi Kelompok Wanita Tani (KWT) Ayu Tangkas di desa Megati . *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora* 8(2) : 227.
- Effendi , Aidil Amin dan enok Sunarsi. (2020). Persepsi Mahasiswa Terhadap Kemampuan dalam Mendirikan UMKM dan fektifitas Promosi Melalui Online di Kota tanggerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA*, 4(3) : 702.
- Dimas Sasongko, Dkk. (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung. *Jurnal Trunojoyo*, 6(2).
- Siagian, Ade Onny. (2019). Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap Laporan Keuangan. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 4(12) : 17.
- Rahman Abd Rasyid, dkk. (2018). Pengaruh Strategi Promosi Melalui Social Media, Kualitas Layanan dan Word of Mouth terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Suzuki Pada PT. Sinar Galesong Mandiri Malalayang Manado. *Jurnal EMBA*, 6(4).
- VENTIA,SUCI RESTA. (2021). Analisis tingkat pemahaman dan tingkat kesiapan pengelola umkm dalam implementasi laporan keuangan berbasis sak emkm (studi empiris pada umkm di kecamatan kuantan tengah).