

***Training For Preparation Of Financial Statements And Digital Marketing At
Msmes At The Dicky Putra Korden Shop***

**Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Digital Marketing Pada Umkm
Toko Dicky Putra Korden**

**Kadek Devi Oktianingsih¹, I Made Panji Dwipayana², Ketut Sumiasa³, I Gusti Made
Oka Astana⁴**

Manajemen, STIE Satya Dharma Singaraja^{1,2,3,4}

devioktia99@gmail.com, Xnawa21@gmail.com, Wmart21@gmail.com, okaastana@gmail.com

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

ABSTRAK

Seiring dengan adanya proses Ekonomi Pembangunan di Negara berkembang, Indonesia salah satu termasuk Negara berkembang yang sedang mengalami ekonomi pembangunan. Dengan adanya Ekonomi Pembangunan masyarakat diharapkan dapat menumbuhkan jiwa wirausaha untuk dapat bersaing pada Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pelaku bisnis di Indonesia dituntut untuk memunculkan ide-ide kreatif dan inovatifnya dalam menciptakan suatu karya atau produk yang dihasilkan, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan sasaran utama dalam hal kegiatan pendapat masyarakat tertinggi namun dibalik itu ada tantangan atau suatu keharusan yang harus dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mengetahui perkembangan UMKM yang dijalankan. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini yaitu untuk memberikan pembinaan dan pelatihan dalam hal pembuatan laporan keuangan dan digital marketing untuk kemajuan usaha. Teknik pengumpulan datanya dengan dokumentasi, wawancara, dan observasi serta dengan metode deskriptif.

Kata Kunci : UMKM, Laporan Keuangan, Digital marketing

ABSTRACT

Along with the process of Economic Development in the State In developing countries, Indonesia is one of the developing countries that are experiencing economic development. With the Development Economy the community is expected to foster an entrepreneurial spirit to be able to compete in the Asean Economic Community (MEA) business people in Indonesia are required to come up with creative and innovative ideas in creating a work or product produced, Micro, Small and Medium Enterprises are the main target in terms of the highest public opinion activity, but behind it there is a challenge or a must that must be carried out by micro, small and medium enterprises actors to find out the development of micro, small and medium enterprises being carried out. The purpose of this community service is to provide guidance and training in terms of making financial reports and digital marketing for business progress. Data collection techniques with documentation, interviews, and observations as well as descriptive methods.

Keyword : *Micro, Small and Medium Enterprises, Financial Reports, Digital marketing*

1. Pendahuluan

Menurut (Tambunan, 2012) Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha disemua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMi), Usaha Kecil (UK), dan Usaha Menengah (UM) umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap . Salah satu peran UMKM adalah sebagai sarana mengentaskan masyarakat kecil dari jurang kemiskinan. Berbagai upaya pengembangan UMKM telah dilakukan, salah satunya dengan membangkitkan dan memperbanyak orang atau pengusaha baru di bidang UMKM, sehingga masyarakat

desapun diberi keterampilan dengan harapan keterampilan tersebut menjadi sebuah usaha kreatif yang memberi manfaat bagi perekonomian keluarga dan masyarakat desa.

Dalam menumbuhkan pertumbuhan ekonomi masyarakat UMKM memiliki kontribusi yang besar khususnya di negara-negara berkembang. Dampak yang berpengaruh positif dapat menggerakkan roda perekonomian bangsa dan mengurangi jumlah pengangguran. Pengembangan dalam hal penciptaan kesempatan kerja langsung dalam bentuk kerja mandiri, usaha mikro, ataupun usaha kecil. Pernyataan ini diperkuat dengan pernyataan dari Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM Agus Muharam dalam Simposium Nasional Ekonomi Global yang diselenggarakan oleh PPK Kosgoro 1957 dengan tema „Sistem Pertahanan Ekonomi Nasional Menyikapi Perubahan Kebijakan Global dalam Kontek Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA)“, di Ruang Bamus DPR RI Jakarta dalam wawancara beliau berpendapat UMKM ini merupakan tulang punggung serta pondasi ekonomi kerakyatan, “sehingga jika terjadi krisis ekonomi, karena UMKMnya kuat maka perekonomian juga tetap akan kuat,”

Kegiatan pengabdian masyarakat ialah salah satu cara yang perlu dilakukan untuk mengetahui kondisi dan situasi UMKM saat ini, peran pemerintah sangat berarti bagi kegiatan UMKM dengan pemerintah para pelaku mampu bersaing dalam pasar global karena pemerintah telah menyediakan banyak bantuan terkait dengan UMKM baik itu bantuan pendanaan ataupun bantuan pelatihan kerja usaha. Pada pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM khususnya Toko Dicky Putra Korden, dalam mewujudkan tujuan pengabdian masyarakat kami banyak berinteraksi dengan pemilik Toko Dicky Putra Korden dan menyiapkan banyak materi seperti laporan keuangan neraca dan laporan laba-rugi serta materi tentang akun bisnis digital marketing yang akan dibahas bersama pemilik Toko Dicky Putra Korden agar bisa diaplikasikan pada usahanya dan dapat menciptakan nilai tambah terhadap UMKM Toko Dicky Putra Korden.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.

Persaingan dalam dunia usaha merupakan suatu tantangan yang harus dilalui pelaku usaha banyak UMKM baru yang bermunculan sesuai dengan bidangnya masing-masing, maka dari itu perlu dilakukannya strategi marketing dengan karakteristik tersendiri sebagai upaya bersaing sehat dengan pelaku usaha lainnya. Menurut (Assauri 2013) strategi pemasaran yaitu serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang baik maka akan mempengaruhi minat konsumen serta volume penjualan.

2. Metode

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat adalah observasi dan wawancara dimana pada pelaksanaannya bertujuan untuk mengetahui secara jelas kendala yang dihadapi oleh UMKM Toko Dicky Putra Korden serta untuk mengetahui kondisi dan situasi UMKM Toko Dicky Putra Korden. Terdapat dua kendala yang dihadapi oleh UMKM tersebut yaitu dari aspek pemasaran dan juga aspek keuangan. Setelah mengetahui kendala yang dihadapi pelaku UMKM maka perlu dilakukan pembinaan dan pelatihan kepada pemilik Toko Dicky Putra Korden terkait dengan pemasaran yang efektif dan mudah dijangkau secara luas yakni dengan pemasaran melalui sosial media atau digital marketing. Dari segi aspek keuangan

yaitu dengan mengadakan pembinaan dan pelatihan cara membuat laporan keuangan yakni laporan neraca dan laporan laba-rugi agar keuangan tersusun rapi dan biaya-biaya yang dikeluarkan teralokasi dengan baik sehingga nantinya akan berpengaruh pada hasil akhir yakni laba-rugi apakah UMKM mengalami kerugian atau keuntungan serta bisa melakukan pembenahan untuk menentukan usia UMKM yang dijalankan. Laporan keuangan merupakan laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu (Kasmir, 2015).

3. Hasil Dan Pembahasan

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian masyarakat sangat penting dilakukan karena hal tersebut merupakan dasar dalam membangun UMKM yang maju. Dari pengabdian masyarakat yang dilakukan di Toko Dicky Putra Korden sangat antusias dan juga berjalan kondusif pemilik Toko Dicky Putra Korden sangat cepat tanggap terhadap apa yang kami berikan informasi mengenai aspek-aspek yang harus diperhatikan dalam membangun atau menjalankan usaha. Keberlangsungan suatu usaha bergantung pada pengaturan yang kita lakukan terhadap aspek-aspek usaha tersebut dengan demikian nantinya akan berpengaruh terhadap arah perkembangan usaha (UMKM). Dengan pemberian materi atau ilmu pengetahuan seputar kegiatan UMKM yang kami berikan kepada masyarakat atau pelaku UMKM khusus pemilik Toko Dicky Putra Korden sangat bermanfaat dan mampu merubah pola pikir dalam membangun suatu usaha demi keberlangsungan usia usaha dalam jangka panjang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait UMKM dilakukan dengan penuh perencanaan yang matang demi tercapainya tujuan yang diinginkan. Untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan kami menyusun rencana pengabdian masyarakat agar dalam proses pelaksanaan berjalan lancar didasari oleh persetujuan dari pihak pemilik UMKM setelah mendapat persetujuan dilanjutkan dengan penyiapan materi agar nantinya dalam pembekalan materi dapat tersampaikan dengan jelas dan efektif. Dalam pelaksanaan kegiatan ada hambatan atau kendala yang harus dihadapi seperti halnya saat pembuatan laporan keuangan pemilik UMKM tidak begitu cepat dalam bisa dalam pembuatan laporan keuangan dan harus memerlukan waktu untuk memahaminya secara jelas karena pemilik Toko Dicky Putra Korden terbiasa menggunakan pencatatan manual, tetapi seiring berjalannya waktu pengabdian masyarakat ini berhasil memberikan saran terkait laporan keuangan yang harus digunakan dan pemilik Toko Dicky Putra Korden pun sudah memahaminya dan dapat diaplikasikan dalam kegiatan UMKMinya agar dihari kedepannya usaha yang digelutinya dapat berkembang dengan baik seiring dengan waktu dan tanpa mengalami hambatan yang dapat merusak kegiatan usaha dan berpengaruh terhadap ketahanan suatu usaha.



Gambar 1. Koordinasi Perizinan Pengabdian Masyarakat



Gambar 2. Pembinaan Laporan Keuangan Dan Digital Marketing

Toko Dicky Putra Korden menjual beraneka jenis korden dimulai dari korden yang berukuran kecil sampai dengan berukuran besar dan panjang serta beragam variasi warna yang disuguhkan dan motif korden yang sangat menarik minat pembeli. Kualitas produk dari Toko Dicky Putra Korden tidak perlu diragukan lagi karena korden yang dijual sudah berkualitas baik dan sangat halus serta tahan lama.



Gambar 3. Produk Yang Dijual Toko Dicky Putra Korden

Selama kegiatan berlangsung pemilik UMKM Toko Dicky Putra Korden sangat antusias dan kegiatan berjalan dengan lancar, berikut luaran yang dicapai dari kegiatan pembinaan UMKM ini, seperi yang dsajikan pada tabel berikut :

Tabel 1. Luaran Kegiatan

Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
Pembinaan pada aspek pemasaran.	Pemilik usaha Toko Dicky Putra Korden tidak memasarkan melalui media social melainkan hanya memasarkan melalui mulut ke mulut. (Word Of Mouth).	Pengetahuan tentang pentingnya pemasaran melalui media sosial.
Pembuatan akun bisnis media sosial.	Tidak memiliki akun bisnis media sosial.	Akun media sosial sudah dibuatkan bisa digunakan dalam melakukan pemasaran produk.
Pembinaan dalam aspek keuangan.	Pemilik usaha Toko Dicky Putra Korden tidak memahami mengenai laporan neraca dan laba-rugi.	Pemilik usaha Toko Dicky Putra Korden memahami mengenai laporan neraca dan laba rugi.

4. Penutup

Dari kegiatan pengabdian masyarakat pembinaan UMKM pada Toko Dicky Putra Korden dapat ditarik kesimpulan bahwa laporan keuangan dan strategi pemasaran sangat perlu dilakukan untuk memberikan nilai tambah pada usaha dan Toko Dicky Putra Korden dikenal banyak orang atau masyarakat luas karena pengaruh dari Digital Marketing yang dapat menjangkau secara luas serta sistem keuangan pada Toko Dicky Putra Korden menjadi semakin terperinci secara rapi dengan menggunakan laporan neraca dan laporan laba-rugi dengan begitu penafsiran terhadap hasil usaha menjadi terarah dan jelas.

Ucapan Terima Kasih

Tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat dari jurusan Manajemen Stie Satya Dharma Singaraja mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kegiatan ini yaitu: STIE Satya Dharma Singaraja dan pemilik UMKM Ibu Lilis (Toko Dicky Putra Korden).

Daftar Pustaka

- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *GROWTH: Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2).
- Niode, I, Y. (2009). "Sektor UMKM DI Indonesia: Profil , Masalah, Dan Strategi Pemberdayaan". *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS*. 2(1).
- Novriyansah, Oktarina, S , Fujiansyah,D.(2020). Analisis Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Metode Camel Untuk Menilai Kesehatan Bank Konvensional BUMN (BRI, MANDIRI DAN BNI46) Pada Bursa EfIndonesia (BEI) Tahun 2015". *Jurnal Ekonomia*, 10(1).
- Wibowo,D,H, Arifin,Z, Sunarti.(2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Djajeng Solo. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 29(1).