

## PENDAMPINGAN DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DAN PEMASARAN DIGITAL PADA UMKM PALIMAFOODS

Kurnia Heriansyah<sup>1</sup>, Indra Satria<sup>2</sup>, Hindradjid Harsono<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pancasila

*email:* kurniaheriansyah@univpancasila.ac.id<sup>1</sup>, indrasatria@univpancasila.ac.id<sup>2</sup>,  
hharsono@univpancasila.ac.id<sup>3</sup>

### Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bentuk bisnis yang dikelola langsung oleh individu dalam negeri yang memiliki modal tidak lebih dari lima puluh juta rupiah. UMKM Palima Foods adalah bisnis home industry yang memproduksi dan mendistribusikan makanan konsumen secara langsung dan online. Bisnis ini telah berjalan secara terus-menerus sejak didirikan pada tahun 2003, terbukti dengan sirkulasi bisnis yang konsisten dan mampu mengembangkan produknya. Manajemen bisnis, yang dikelola langsung oleh pemilik dan dibantu oleh beberapa karyawan, telah mendaftarkan produknya dengan Badan POM, memiliki sertifikat Halal dari MUI, dan terdaftar di Dinas Perindustrian/Perdagangan di Kota Depok. UMKM ini menerima bimbingan dari Pemerintah Daerah Depok dan salah satu BUMN. Dalam kegiatan PKM ini, yang dilakukan adalah bantuan dalam menyusun laporan keuangan menggunakan AkuntansiKu dan bantuan aplikasi pemasaran digital Canva, Tiktok, Instagram, serta membuat akun e-commerce Shopee. Diharapkan kegiatan PKM ini dapat membantu UMKM secara berkelanjutan sehingga mampu menyusun laporan keuangan yang diperlukan dan juga mampu memasarkan produknya lebih luas.

**Kata kunci:** Pendampingan UMKM, Penyusunan Laporan Keuangan, Pemasaran Digital

### Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are a form of business that is managed directly by domestic individuals who have capital of no more than fifty million rupiah. This MSME is a home industry business that produces and distributes consumer food both directly and online. The existence of UMKM Palima Foods since its founding in 2003 has been running a business continuously, this is proven by the business circulation which has been consistent and able to develop its products. The business management, which is managed directly by the owner and assisted by several employees, has registered its products with the POM Agency, has a Halal certificate from the MUI, and is registered with the Department of Industry/Trade in Depok City. This MSME received guidance from the Depok Regional Government and one of the BUMN. In this PKM activity, what is carried out is assistance in preparing financial reports using AkuntansiKu and assistance with digital marketing applications Canva, Tiktok, Instagram and creating a Shopee e-commerce account. It is hoped that this PKM activity can assist MSMEs on an ongoing basis so that they are able to prepare the necessary financial reports and are also able to market their products more widely.

**Keywords:** MSME Assistance, Preparation Of Financial Reports, Digital Marketing

### PENDAHULUAN

Pemerintah Kota Depok mengatakan Kota Depok kini telah memiliki aplikasi Dashboard untuk memperkenalkan produk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Aplikasi tersebut akan menjadi sarana pemasaran produk-produk khas Kota Depok. Setelah data pelaku UMKM sudah tercantum di aplikasi tersebut, masyarakat semakin mudah untuk memesan produk khas Depok. Melalui program pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) memberikan respon yang positif di dalam masyarakat. Adanya pengembangan industri kecil menengah mikro ini juga tak jauh dari peran Pemerintah yang membantu untuk mengembangkannya.

Berwirausaha bukan hanya untuk bertahan hidup tetapi merupakan cara untuk mewujudkan aktualisasi diri. Sejauh menyangkut wirausaha, seseorang perlu menyadari bahwa manfaat muncul dari bisnis yang sukses, dan dalam menyadari hal ini perlu untuk menganalisis baik prediktor (yaitu, elemen yang memungkinkan seseorang untuk memprediksi kemungkinan keberhasilan wirausaha) dan indikator ( yaitu, instrumen yang menunjukkan keberhasilan) dari kesuksesan wirausaha. Keberhasilan usaha akan mengukur bagaimana usaha yang dilakukan dapat dianggap berhasil. Selanjutnya,

wirausahawan dapat mencapai tujuannya dengan mendapatkan keunggulan kompetitif dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan untuk bisnisnya.

Salah satu keberhasilan dalam wirausaha adalah kurangnya kompetensi dalam proses manajerial masih menjadi kendala utama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Indonesia. Padahal, dukungan melalui pembiayaan, pendampingan, maupun pembinaan usaha serta kemampuan berelasi (*networking*) menjadi kunci keberlanjutan perkembangan UMKM. Berdasarkan survei tahunan UMKM yang dilakukan oleh Pemerintah pada tahun 2019, mencatat bahwa UMKM mayoritas ada di Pulau Jawa. Survei pemerintah tersebut menyebutkan, dari 4,3 juta pelaku UMKM di Indonesia, sebanyak 62,26% terdapat di Pulau Jawa. Jawa Timur dan Jawa Barat menjadi dua provinsi dengan jumlah pelaku UMKM terbanyak, masing-masing lebih dari 500.000 pelaku UMKM. Jumlah ini sangat jauh dibanding dengan provinsi lainnya seperti Maluku dan Papua. Di dua provinsi tersebut, jumlah pelaku UMKM pada masing-masing provinsi tersebut kurang dari 30.000 usaha atau individu.

UMKM PalimaFoods sejak berdirinya tahun 2003 telah mempertahankan eksistensi dan keberadaan usaha di daerah Depok. Berawal dari home industry memproduksi satu produk, kini mampu memproduksi beberapa produk makanan yang diperlukan oleh masyarakat. Usaha yang dilakukan oleh PalimaFoods telah merencanakan kebutuhan bahan baku yang diperlukan. Hal ini dilakukan dalam rangka menentukan berapa peredaran usaha dan juga perputaran usahanya.

Kegiatan PKM ini dilakukan bersama dengan mahasiswa atas UMKM PalimaFoods, sebagai pendamping dalam penyusunan laporan keuangan dan mendampingi dalam kegiatan marketing digital. Kedua kegiatan dilakukan sebagai upaya dalam meningkatkan administrasi keuangan berupa laporan keuangan dan meningkatkan peredaran usaha.

## METODE

Kegiatan PKM ini merupakan kegiatan rutin Tridharma Perguruan Tinggi, terdiri atas 3 (tiga) dosen dan didukung oleh 5 (lima) mahasiswa. Tim memperoleh informasi dari pelaku UMKM yang memerlukan bantuan teknis dalam penyusunan laporan. Tim PKM membentuk kriteria UMKM yang akan didampingi. Akhirnya diputuskan UMKM Palima Foods yang dipilih sebagai objek PKM pada semester Genap T.A. 2022/2023. Kegiatan ini mulai tanggal 20 Juli sampai dengan tanggal 25 Juli 2023 bertempat di lokasi UMKM di di Jalan Pajaga V No. 113 RT/RW 3/13 Mekarjaya, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan menggunakan metode transfer knowledge kepada mitra melalui pelatihan dan pendampingan dilaksanakan selama 6 (enam) hari dengan total durasi pelaksanaan 24 Jam. Pendampingan dan pelatihan dilakukan dimulai dengan memberikan pengetahuan dan pemahaman pentingnya pelaporan keuangan berbasis elektronik dan pengetahuan pemanfaatan sosial media sebagai sarana pemasaran hingga sampai mitra mampu melakukan pemanfaatan secara berkelanjutan. Metode penyelesaian masalah dalam program pengabdian masyarakat di UMKM PalimaFoods dengan metode berupa pelatihan, pendampingan, dan monitoring evaluasi. Pelatihan berlangsung selama 4 jam, pendampingan berlangsung selama 16 jam, dan monitoring evaluasi berlangsung selama 4 jam.

Tahap pelatihan terdiri dari beberapa kegiatan yaitu: (1) pelatihan pengenalan pelaporan keuangan dan teknis penyusunannya ; (2) praktik secara langsung yang didampingi mahasiswa dalam penggunaan program akuntansi; (3) dokumentasi produk merupakan pelatihan terkait cara pengambilan gambar untuk produk yang akan dipasarkan; (4) pelatihan media sosial merupakan pelatihan terkait media sosial untuk sarana pemasaran sebuah produk, dan cara memposting dan memberi caption yang menarik; (5) pelatihan marketplace merupakan pelatihan terkait marketplace untuk sarana pemasaran sebuah produk, dan cara memposting dan memberi caption yang menarik; (6) pelatihan menerima pesanan dan mengirim barang merupakan pelatihan terkait bagaimana menerima pesanan serta metode pembayarannya, mengirim barang melalui jasa antar paket.

Tahap pendampingan dilakukan dalam semua kegiatan baik dari segi packaging dan branding, pembuatan akun media sosial dan marketplace, pengambilan dokumentasi produk, posting produk di media sosial dan marketplace, serta menerima pesanan dan mengirim barang. Bentuk pendampingan yang dilakukan adalah memberikan kesempatan kepada pemilik UMKM melakukan praktek secara langsung dari hasil pelatihan untuk mendapatkan penilaian awal dari hasil pelatihan yang sudah dilaksanakan.

Pada tahap monitoring evaluasi tim PKM akan penilaian lanjutan dari pendampingan yaitu dengan menguji secara praktik pemilik UMKM dimulai dari pengambilan dokumentasi produk, posting produk di media sosial dan marketplace, menerima pesanan, dan terakhir adalah mengirimkan barang pesanan konsumen. Monitoring evaluasi perlu dilakukan untuk mengetahui kesiapan pemilik UMKM dalam memanfaatkan Digital Marketing setelah pelatihan yang dilakukan. Dari pelaksanaan tahap monitoring evaluasi diharapkan dapat memberikan data terkait kesiapan pemilik UMKM dalam menerapkan Digital Marketing.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

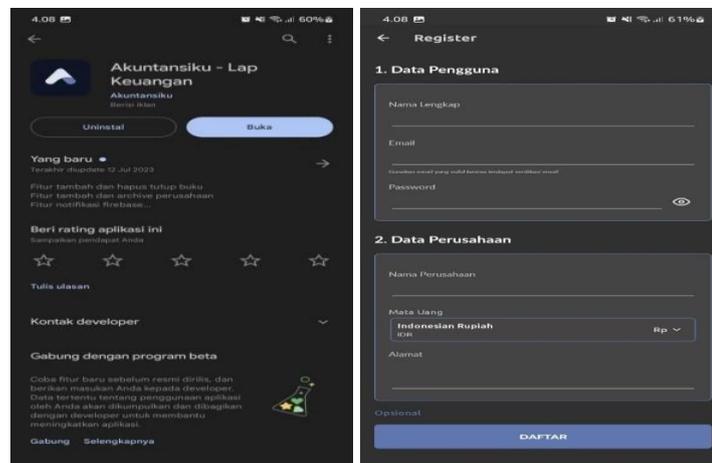
### A. Pelaksanaan Kegiatan PKM

Kegiatan PKM ini dilaksanakan pada satu UMKM Palima Food yang bergerak dalam bidang usaha consumer food. Kegiatan UMKM ini mulai dari produksi sampai dengan distribusi dilakukan

#### 1. Pengimplementasian Aplikasi Akuntansiku

Tahap Awal:

- Buka Handphone, cari dan pilih playstore
- Ketik Aplikasi Akuntansiku di playstore
- Download Aplikasi
- Cari Aplikasi yang sudah di download, dan klik.



Gambar 1. Tahap awal

Tahap Registrasi (Pembuatan Akun)

- Masuk Kedalam Aplikasi, klik daftar.
- Isi data lengkap
- Masuk ke Home “Transaksi”



Gambar 2. Pendampingan dalam Penyusunan Laporan Keuangan

### Pemasaran Digital

Pemasaran produk dengan menggunakan aplikasi Canva, Tiktok, dan Instagram. Penulis laporkan belum berhasilnya mendaftarkan Akun Shopee. Kendalanya yaitu pada akun shopee milik UMKM PalimaFoods yang sebelumnya Ibu Wiwid sudah memiliki akun untuk mendaftarkan UMKM

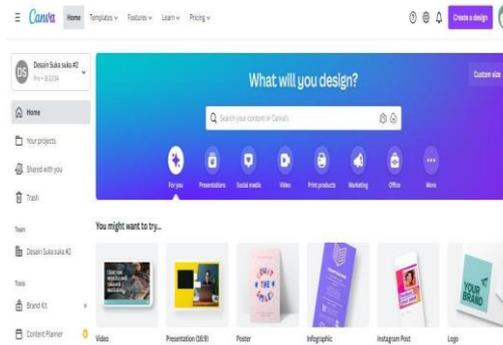
PalimaFoods pada e-commerce shopee namun mengalami kendala dari pihak shopee tidak mengkonfirmasi, setelah kelompok kami mempelajarinya alasan tidak terkonfirmasinya akun shopee tersebut dikarenakan KTP yang tidak terbaca oleh sistem shopee & disarankan oleh pihak shopee untuk membuat surat kuasa atau memakai identitas (KTP) yang lain. Dikarenakan untuk menyelesaikan pendaftaran akun shopee tersebut membutuhkan waktu yang Panjang maka solusi dari kelompok ini memberikan penjelasan kepada Ibu Wiwid yaitu Langkah-langkah melakukan pendaftaran akun e-commerce shopee dengan identitas yang lain atau membuat surat kuasa.

Selain itu belum berhasilnya memasukkan beberapa produk ke Aplikasi TiktokShop. Kendala/permasalahan lainnya yaitu pada akun tiktok milik UMKM PalimaFoods mengalami kendala saat ingin memasukkan produk makanan UMKM PalimaFoods ke tiktokshop namun sistem tidak mengizinkan karena kategori makanan frozen food UMKM PalimaFoods tidak tersedia pada format tiktokshop.. Untuk itu pihak tiktokshop memberikan google form untuk mengajukan kategori frozen food tersebut yang tidak tersedia & kelompok mahasiswa membantu Ibu Wiwid untuk mengisi google form tersebut.

Berikut ini penulis uraikan cara kerja Canva. Canva menjadi media digital desain yang saat ini paling banyak dipakai oleh masyarakat baik untuk tingkat profesional ataupun orang-orang baru mencoba belajar desain secara sederhana. Fitur-fitur yang disajikan Canva sangat beraneka ragam dan mudah diakses, banyak template yang tersedia serta pengguna dapat mengubah template atau menyesuaikan desain sesuai dengan keinginan. Canva juga tidak memerlukan ruang penyimpanan yang besar karena dapat diakses melalui website. Berbagai pilihan format penyimpanan yang disediakan Canva seperti PNG, PDF, JPG, SVG, GIF, dan MP4 untuk mengunggah format PPT ke Microsoft PowerPoint dapat diunduh secara gratis.

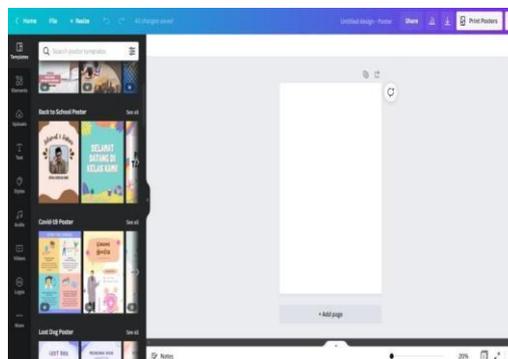
Langkah-langkah Design Pada Canva

- a. Halaman pertama saat buka canva, untuk mendesain sesuai template yang diinginkan dapat mencarinya pada kolom putih “searching”



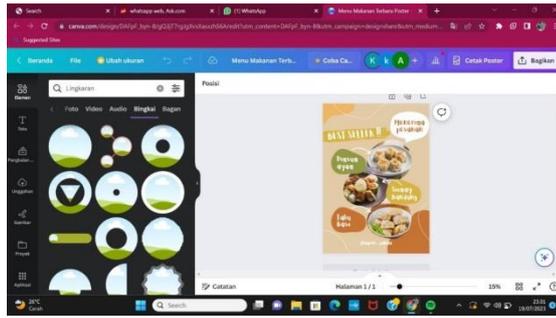
Gambar 3. Halaman Pertama

- b. Setelah memilih desain poster, maka browser akan menampilkan layar putih dengan ukuran 42cm x 59.4cm yang merupakan ukuran umum yang dipakai poster dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



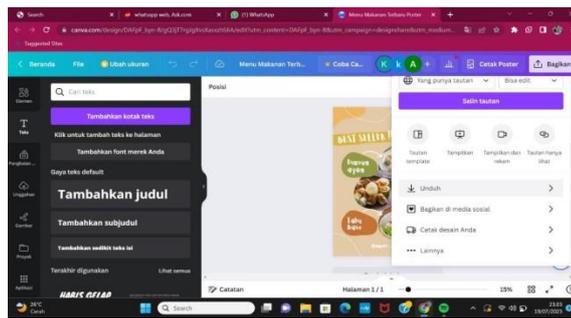
Gambar 4. Desain Poster

- c. Tampilan saat menggunakan elemen pada frame yang dibuat



Gamabar 5 Tampilan saat menggunakan elemen

d. Tampilan saat penggunaan teks pada frame



Gambar 6. Tampilan saat penggunaan teks pada frame

Berikut pendampungan dalam pembuatan Materi Design oleh Athiyah Soniyatun Nisa dan Keisya Sahda Widyadhana serta Materi Digital Marketing oleh Fiona Almyra Fryenddisca dan Nur Intan Tri Agnesia (25/7/23).



Gambar 7. Pembuatan Materi Design

Monitoring dan Evaluasi

Untuk mengetahui pelaksanaan pendampungan bagi Mitra UMKM, dilakukan monitoring dan evaluasi untuk memastikan kegiatan ini bermanfaat dan berlanjut untuk waktu yang akan datang. Berikut ini hasil monitong dan evaluasi, yang disajikan dalam tabel di bawah ini.

Tabel 1. Indikator Keberhasilan UMKM

Kegiatan	Kriteria	Indikator Keberhasilan
Penyusunan laporan keuangan	Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam Menyusun laporan keuangan akuntansiKu	Adanya kemampuan dalam menginput data transaksi dan memproses data tersebut menjadi laporan keuangan. Mampu memahami isi dan interpretasi laporan keuangan yang disajikan.
Pemanfaatan Marketing Digital	Mampu melakukan penjualan melalui internet marketing	Menggunakan dan memanfaatkan handphone dan jaringan internet

Kegiatan	Kriteria	Indikator Keberhasilan
		Memahami sistem pemasaran bisnis Melakukan up-load produk Melaksanakan internet marketing (e-commerce)

Sumber : Data diolah oleh Tim, 2023

Dalam tabel tersebut dijelaskan keberhasilan dari kegiatan PKM yang telah dilakukan. Indikator ini dapat dijadikan ukuran apa yang dilakukan oleh Tim PKM dalam perencanaan dan pengendalian kegiatan selanjutnya. Suatu UMKM dikatakan usaha mikro jika jumlah kekayaan bersihnya tidak lebih dari lima ratus juta rupiah. Kekayaan tersebut tidak termasuk bangunan dan tanah. Pendapatan usaha mikro biasanya hanya mencapai tiga ratus juta per tahun. UMKM kuliner adalah segala jenis usaha mikro hingga menengah yang menjual segala bentuk makanan dan minuman.

#### D. Upaya Pengembangan UMKM

Membuat kondisi usaha yang lebih kondusif diperlukan bantuan modal dari pemerintah, kebijakan mengenai perlindungan usaha, memperbanyak kemitraan, mengadakan pelatihan UMKM, membuat lembaga khusus yang menangani UMKM, meneguhkan asosiasi, dan mengembangkan bentuk-bentuk promosi. Sebagai usaha kecil yang berkontribusi bagi perekonomian Indonesia, UMKM telah melakukan tugasnya sebaik mungkin. Usaha ini memungkinkan masyarakat yang sulit mendapatkan pekerjaan karena tidak memiliki keahlian dapat secara mandiri membuat UMKM. UMKM tidak membutuhkan banyak modal dan bisa dilakukan oleh siapa saja. Tim PKM berharap tulisan mengenai permasalahan UMKM ini dapat memberikan banyak manfaat bagi pembaca.

Dari kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim Dosen dan dibantu para mahasiswa semester VI, terdapat beberapa catatan yang dikembangkan guna pengembangan usaha UMKM ini, yaitu :

- Mitra usaha dengan Koperasi dan Asosiasi Pengusaha Kecil lainnya, terutama dalam penyediaan bahan baku yang berkualitas dan terjangkau harganya.
- Memberikan pinjaman uang dan barang modal yang berguna untuk mengembangkan usaha, produk, dan jejaring lainnya.
- Memberikan kemudahan dalam produksi dan pemasaran produk UMKM .
- Memberikan bimbingan teknis atas kualitas produk dan pemasaran secara berkelanjutan, sehingga UMKM dapat naik kelas, yang membantu perekonomian daerah.
- Memberikan perlindungan hukum yang pasti bagi kelangsungan usaha yang sehat.

#### SIMPULAN

Dalam pelaksanaan kegiatan PKM pada UMKM PalimaFoods, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat ditarik. Pertama, dalam hal pembukuan dan pembuatan laporan keuangan, pelaku UMKM menunjukkan minat dan eksperimentasi terhadap Aplikasi Akuntansiku yang telah dijelaskan oleh Tim PKM dengan bantuan mahasiswa. Ini bermanfaat dalam mengatasi masalah seperti pencatatan yang kurang lengkap, percampuran dana pribadi dan perusahaan, kehilangan barang, dan perbaikan kualitas produk dagang yang sudah kadaluarsa. Kedua, dalam aspek pemasaran digital, terdapat peningkatan signifikan dalam pemahaman tentang pembuatan foto produk yang membuat produk UMKM PalimaFoods terlihat lebih elegan dan memiliki daya tarik yang tinggi, terutama dalam platform seperti Instagram dan Tiktok. Produk yang didesain dengan baik menjadi lebih menarik ketika dijual baik secara online maupun offline. Selain itu, upaya marketing melibatkan pembuatan poster, stiker produk, dan integrasi produk ke e-commerce. Selain itu, pemasaran melibatkan platform sosial media seperti WhatsApp, Instagram, dan Tiktok, termasuk sesi live di Tiktok. Semua ini berkontribusi pada peningkatan pemahaman dan keterampilan digital marketing bagi UMKM PalimaFoods.

#### SARAN

Adapun saran yang dapat ditarik dalam pelaksanaan kegiatan PKM pada UMKM PalimaFoods adalah sebagai berikut:

- Diharapkan para pelaku UMKM dapat menerima perubahan teknologi informasi yang begitu cepat dengan tujuan untuk mudah mendapatkan akses informasi bisnis yang berguna bagi usahanya dan adanya pembinaan berupa pelatihan dan pendampingan khusus bagi usahanya untuk menciptakan inovasi baru.

2. Pemerintah harus ikut aktif serta guna memfasilitasi dan memberikan dukungan baik secara material maupun non material untuk dapat membantu memasarkan produk UMKM tersebut.

**UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terima kasih kepada Rektor dan Para Wakil Rektor Universitas Pancasila, Dekan FEB dan para Ketua Program Studi di lingkungan Universitas Pancasila yang telah memberikan kesempatan dan sumber daya untuk melaksanakan kegiatan ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Cao, K., & Yang, Z. 2016. A study of E-commerce adoption by tourism websites in China. *Journal of Destination Marketing & Management*, 5(3), 283-289.
- Dindin Abdurohim BS. 2021. Pengembangan UMKM. Gramedia.
- Kotler, Philip. 2015. *Manajemen Pemasaran.. Salemba Empat*. Jakarta.
- Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. 2000. Salemba Empat
- Nurrohmah, Anandia dan Farah Alfanur. 2016. Adopsi e-commerce pada Usaha Mikro dan Kecil di Bandung (Studi Kasus Subsektor Fesyen). *e-Proceeding of Management : Vol.3, No.2 Agustus 2016 | Page 1120*
- Ridwan Sanjaya, Jason Canggalayuda, Devina Gunadi, dan Simeon Benson, 2019. *Mudah Membuat Aplikasi Pemasaran Digital 360 Derajat Elex Media Komputindo*.
- Totok Haryanto - Siti Nur Azizah. 2022. *Pengantar Praktis Pemasaran Digital*. Gramedia.
- Turban , E. Et al. 2010. *Electronic Commerce: A managerial Perspective*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, inc.
- Vincent Didek Wiet Aryanto dan Yohan Wismantoro. 2020 *Marketing Digital : Solusi Bisnis Masa Kini dan Masa Depan*. Gramedia.
- William J. Stanton, 2010. *Dasar-dasar Pemasaran*, Erlangga. Jakarta: