

UPAYA MENINGKATKAN LABA MELALUI DIGITAL MARKETING DAN PENCATATAN PEMBUKUAN UNTUK UMKM

Leonardo Gilang Indra Nugraha¹, Dewi Kartikasari², Tan Michael Chandra³

^{1,2,3}D3 Akuntansi, Fakultas Vokasi, Universitas Pignatelli Triputra

³D3 Bahasa Inggris, Fakultas Vokasi, Universitas Pignatelli Triputra

email: leonardo.gilang@upitra.ac.id¹, michael.chandra@upitra.ac.id², dewi_kartikasari@upitra.ac.id³

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Peyek Sulis melalui pelatihan digital Marketing dan Pencatatan Pembukuan Otomatis. Kegiatan PKM tersebut dilaksanakan pada tanggal 09 Agustus 2023 Sampai 08 September 2023 di UMKM Peyek Sulis Kelurahan Ngestiharjo, Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul. Mitra pengabdian ini adalah salah satu pelaku UMKM di Ngestiharjo yang bergerak dalam bidang kuliner. Metode pelaksanaan dari kegiatan tersebut mulai dari tahap menyiapkan sarana dan prasarana pendukung pelatihan dan pendampingan. Tahap berikutnya adalah pelatihan pencatatan pembukuan untuk menambah pengetahuan yang bertujuan untuk memudahkan dalam melakukan pencatatan transaksi penjualan. Tahap selanjutnya yaitu pendampingan dengan cara pelaku UMKM mempraktekkan secara langsung metode pencatatan secara otomatis melalui aplikasi Kledo. Selanjutnya dilakukan evaluasi untuk mengetahui bahwa solusi yang diberikan dapat menyelesaikan masalah yang terjadi. Tahap terakhir dengan memberikan pelatihan terkait dengan digital marketing yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan, terjadi penambahan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM Peyek Sulis tentang pentingnya pembukuan menggunakan aplikasi kledo agar keuntungan bersih yang didapatkan menjadi lebih akurat, serta bisa mengakses pembiayaan dari perbankan. Setelah diadakan pelatihan digital marketing omset UMKM Peyek Sulis meningkat sebesar 55% dari sebelum diadakannya pelatihan digital marketing.

Kata kunci: Digital Marketing, Aplikasi Kledo; Peyek Sulis; UMKM

Abstract

This Community Service Activity (PKM) aims to develop the knowledge and skills of Peyek Sulis, a Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) through digital marketing and automatic bookkeeping training. The PKM activity was carried out from 09 August 2023 to 08 September 2023 at UMKM Peyek Sulis, Ngestiharjo Village, Kasihan District, Bantul Regency. This service partner is one of the UMKM actors in Ngestiharjo who operates in the culinary sector. The implementation method of these activities starts from the stage of preparing facilities and infrastructure to support training and mentoring. The next stage is bookkeeping training to increase knowledge with the aim of making it easier to record sales transactions. The next stage is an assistance given to UMKM employees to directly practice the automatic recording method via the Kledo application. Next, an evaluation is carried out to find out that the solution provided can solve the problem that occurs. The final stage is to provide training related to digital marketing which aims to increase sales turnover. After training and mentoring, there was an increase in the knowledge and skills of Peyek Sulis UMKM employee regarding the importance of bookkeeping using the Kledo application so that the net profits obtained were more accurate, and they could access financing from banks. After the digital marketing training was held, Peyek Sulis turnover increased by 55% from before the digital marketing training was held.

Keywords: Digital Marketing, Kledo Application; Peyek Sulis; UMKM

PENDAHULUAN

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM adalah kurangnya pengetahuan mengenai pencatatan laporan keuangan berbasis digital dan pemasaran digital. 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 (2022) 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.

Menurut peraturan pemerintah RI No.7 tahun 2021, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki oleh badan usaha maupun perorangan. UMKM menjadi salah satu yang berperan penting untuk meningkatkan perekonomian Indonesia serta dapat mengurangi pengangguran di Indonesia. Setiap tahun, jumlah UMKM di Indonesia meningkat dan produk jualannya pun bermacam-macam (Lokesworo et al., 2022). Hal ini membuat setiap UMKM harus memiliki strategi-strategi agar dapat bersaing dengan UMKM yang lain. Banyak UMKM telah menggunakan teknologi untuk memasarkan produknya (Monalisa & Prabowo, 2023).

Peyek Sulis merupakan salah satu UMKM yang menjual produk makanan ringan, kripik kentang, kripik emping melinjo, kripik bayam, kerupuk ikan, kripik talas, peyek, sampai menjual minuman sachet wedang uwuh. Peyek Sulis ini berada di jl. Nitipuran No.181 B, Sonosewu, Ngestiharjo, Kec. Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta, 55184



Gambar 1. Lokasi Pengabdian

Peyek Sulis tersebut memiliki seorang karyawan yang membantu dalam melayani pembeli di toko sekaligus membantu dalam proses produksi. Toko Peyek Sulis memiliki sarana dan prasarana yang cukup memadai untuk melaksanakan proses jual beli barang. Sampai sekarang toko ini masih cenderung memasarkan produknya secara offline. Transaksi penjualan juga masih dilakukan secara manual. Menurut Murti et al., (2022), transaksi penjualan yang manual membuat pemilik UMKM membutuhkan waktu yang cukup banyak untuk memeriksa penjualan setiap harinya. Tujuan awal didirikannya usaha Peyek Sulis adalah untuk membantu perekonomian keluarga. Toko ini menjual produk aneka kripik dan minuman sachet, bisa dilihat di gambar 2 untuk contoh beberapa produknya.



Gambar 2. Produk Peyek Sulis

Menurut Lestari et al., (2022), masih banyak UMKM yang menggunakan sistem penjualan serta pembayaran secara manual dan ditemukan kesalahan-kesalahan jumlah barang yang dibeli maupun

total harga barang yang dibeli kepada pemasok. Sistem manual hanya menggunakan kalkulator untuk menghitung setiap transaksi. Ini mengarah pada kebenaran perhitungan yang dibuat tentang penurunan kepercayaan konsumen. Permasalahan ini dikarenakan ketidaktahuan para pelaku usaha dalam perkembangan teknologi, bahwa terdapat aplikasi yang memudahkan perhitungan setiap transaksi. Di sini, kami tim pengabdian melatih UMKM untuk menggunakan aplikasi Kledo dan digital marketing, harapannya dengan adanya aplikasi ini dapat membantu para pelaku usaha dan juga meningkatkan kepercayaan konsumen.

Software Akuntansi Kledo merupakan software berbasis cloud yang sangat cocok sekali untuk usaha kecil dan menengah, karena bisa membuat laporan keuangan secara otomatis dan bisa diakses dari berbagai perangkat apa pun, mulai dari laptop, pc, tablet, android, iphone, dan Mac. Adapun laporan yang bisa diimplementasikan secara otomatis di UMKM Peyek Sulis meliputi laporan arus kas, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan neraca, laporan pembelian dan laporan penjualan.

Selain itu, menurut (Assya'bani et al., 2022), UMKM yang memanfaatkan teknologi dapat memudahkan dalam mengawasi perkembangan penjualannya. Penggunaan software akuntansi diharapkan dapat memudahkan penjual dalam bertransaksi dengan konsumen, memberi pelayanan dengan lebih cepat serta mengurangi kesalahan dalam menjalankan transaksi. Kemajuan teknologi dapat membantu UMKM dalam mengelola penjualan secara digital yang praktik dan mudah untuk dipelajari (Suaryansyah, 2022).

Permasalahan yang sedang dihadapi oleh UMKM Peyek Sulis pada bidang keuangan adalah sebagai berikut:

1. Belum memahami tentang software akuntansi

Hasil dari wawancara dengan pemilik usaha dapat diambil kesimpulan bahwa pemilik usaha belum memahami tentang software akuntansi. Untuk itu, kami akan membantu dengan memberikan pelatihan pencatatan transaksi keuangan menggunakan software akuntansi untuk membantu pencatatan transaksi pembelian, penyimpanan, penjualan, dan laporan - laporan keuangan lainnya yang bisa dipakai untuk keperluan jika mau melakukan peminjaman uang kepada pihak perbankan.

2. Pencatatan keuangan masih secara manual

Hasil dari wawancara dengan pemilik usaha, kesimpulannya pencatatan keuangan masih secara manual dengan menggunakan buku dan pencatatan masih sangat sederhana. Hal ini tentu saja cukup susah dalam menghitung persediaan barang dagangan, keuntungan yang benar – benar nyata yang diterima oleh UMKM Peyek Sulis.

Berdasarkan hal tersebut penulis ingin membantu meningkatkan penerapan strategi digital marketing dan penyusunan laporan keuangan berbasis online pada Peyek Sulis. Target yang ingin dicapai pada program pengabdian kepada masyarakat ini yaitu pemilik usaha dan karyawan dapat melakukan pencatatan transaksi keuangan seperti pembelian barang dari bahan baku, barang jadi, harga pokok produksi, persediaan barang dagangan, penjualan, pendapatan bersih, sampai arus kas keluar masuk usaha juga tercatat dengan rapih dan tersimpan otomatis di cloud. Tidak hanya itu kami juga melakukan pelatihan digital marketing untuk membantu meningkatkan laba bersih yang diterima oleh UMKM Peyek Sulis.

METODE

Pada dasarnya bagian ini menjelaskan pelaksanaan dan metode pengabdian yang digunakan. Pelaksanaan kegiatan meliputi lokasi, waktu, latar belakang peserta, dan banyak peserta. Sedangkan uraian metode pengabdian meliputi metode dan materi yang disampaikan. Untuk mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif, maka metode pelaksanaan kegiatan terkait dengan tahapan pada permasalahan dalam bidang keuangan dan penjualan.

Metode pelaksanaan kegiatan PKM dalam pencatatan keuangan dan peningkatan penjualan produk UMKM Peyek Sulis melalui beberapa tahapan pelaksanaan. Tahapan pelaksanaan ini merupakan implementasi dari solusi permasalahan yang ditawarkan kepada mitra. Berikut ini penjelasan tahapan pelaksanaan solusi yang diberikan.

1. Persiapan kegiatan PKM meliputi langkah-langkah:

- a. Melengkapi dokumentasi administrasi seperti : surat pernyataan kesediaan kerja sama mitra dan dokumen pendukung lain untuk realisasi dana pendamping dari mitra yang telah disepakati.

- b. Membentuk tim inti pelaksana kegiatan PKM yang terdiri dari enam pelaksana PKM (ketua dan lima anggota) dan empat mahasiswa pembantu pelaksana PKM (prodi akuntansi).
 - c. Pelaksana PKM membuat perencanaan dan *checklist* kegiatan PKM yang berisi detail nama kegiatan, kebutuhan peralatan, peserta, waktu kegiatan, penanggung jawab, partisipasi mitra dan mahasiswa.
2. Koordinasi kegiatan dengan mitra PKM yang berisi:
 - a. Sosialisasi jadwal pelaksanaan dan pelibatan pemilik usaha Peyek Sulis.
 - b. Mitra menyiapkan tempat untuk kegiatan pelatihan software akuntansi kledo dan digital marketing.
 - c. Mitra menyiapkan instrument pendukung untuk pelatihan.
 - d. Tim pelaksana PKM melakukan pengadaan software untuk pelatihan pencatatan keuangan dan digital marketing.
 - e. Bersama mitra membuat perencanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan implementasi pencatatan akuntansi dan digital marketing.
 - f. Menentukan waktu dan agenda kegiatan.
 3. Pengelolaan tim dosen-mahasiswa PKM sebagai pendamping mitra.
 - a. Melakukan sosialisasi kepada dosen untuk mengikuti pendampingan mitra PKM sebagai upaya meningkatkan angka partisipasi dosen.
 - b. Mengelola keikutsertaan dosen sebagai pendamping dalam kegiatan pelatihan dan implementasi pencatatan akuntansi dan digital marketing.
 - c. Melakukan sosialisasi kepada mitra dan perkenalan dosen pendamping.
 4. Melaksanakan pelatihan pencatatan akuntansi menggunakan software kledo bagi pemilik usaha.
 - a. Dosen membantu teknis pelaksanaan.
 - b. Materi pelatihan berdasarkan pemahaman praktisi dosen di dunia software akuntansi dan digital marketing.
 5. Melaksanakan pendampingan pemilik usaha mengimplementasikan pencatatan akuntansi berbasis software dan digital marketing.
 - a. Dosen pembantu yang ditugaskan membantu teknis pelaksanaan.
 - b. Memberikan pendampingan secara langsung cara mengaplikasikan software akuntansi kledo dan digital marketing.
 6. Evaluasi
 - a. Bersama mitra melakukan evaluasi kegiatan pelatihan dan pendampingan dengan melakukan observasi indikator capaian kegiatan.
 - b. Penyerahan software akuntansi kledo kepada mitra.
 - c. Membuat laporan kegiatan pelaksanaan PKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku UMKM Peyek Sulit sangat antusias dalam mengikuti pelatihan penggunaan aplikasi kledo dan digital marketing. Pelatihan tersebut dapat dilihat pada gambar 3.

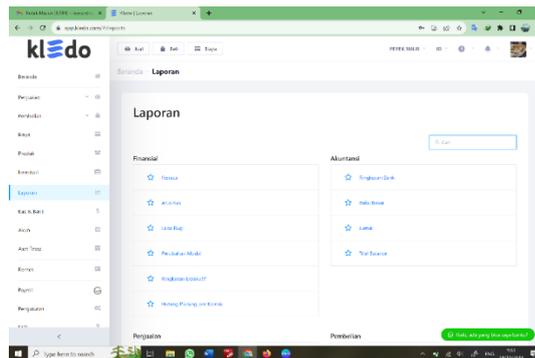


Gambar 3. Pelatihan Aplikasi Kledo dan Digital Marketing

Setelah melakukan pelatihan dan pendampingan, terjadi peningkatan pengetahuan pada pelaku UMKM Peyek Sulis, di Kelurahan Ngestiharjo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul tentang pentingnya penggunaan aplikasi pencatatan keuangan. Selain itu, pelaku UMKM Peyek Sulis juga sudah mulai terampil menggunakan aplikasi kledo untuk melakukan pencatatan keuangan usahanya. Hal ini bisa dilihat pada gambar 4 dan 5.



Gambar 4. Sebelum Pelatihan



Gambar 5. Setelah Pelatihan

Aplikasi kledo tidak hanya digunakan untuk pencatatan transaksi keuangan saja, akan tetapi bisa untuk menelusuri arus keluar masuk kas, riwayat pembelian bahan baku, hutang ke supplier, piutang ke pelanggan, laporan laba rugi, neraca, sampai sisa bahan baku yang tersisa di gudang bisa dilihat secara otomatis.

SIMPULAN

Melalui pelatihan dan pendampingan pada pelaku UMKM Peyek Sulis di Kelurahan Ngestiharjo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul maka secara nyata mampu meningkatkan pengetahuan, kemampuan, serta keterampilan pelaku UMKM tersebut dalam membuat nota penjualan produk jajan pasar. Software Akuntansi kledo yang diberikan kepada pelaku UMKM sudah diatur sesuai dengan produk usaha UMKM Peyek Sulis. Hasil dari pelatihan digital marketing, usaha Peyek Sulis saat ini sudah mendapatkan review positif di aplikasi google maps, dan berdasarkan hasil evaluasi dengan pemilik Peyek Sulis ada banyak pesanan masuk via wa, dan kebanyakan chat masuk ke wa berasal dari nomor yang mereka dapatkan dari google maps.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada mitra kami yakni Peyek Sulis yang telah memberikan dukungan dan fasilitas kepada kami dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Assya'bani, R., Ryan Maulana, M., Rizki Maulana, M., Jamil Jalal, M., Aulia Rahman, S., Fatih, M., & Salim, A. (2022). PKM Pengaplikasian Metode Makhraji di Rumah Qur'an Mahasiswa KKN Desa Padang Luar dalam Pembelajaran Tahsin Al-Qur'an. *GUYUB: Journal of Community Engagement*, 3(3), 221–230. <https://doi.org/10.33650/guyub.v3i3.4868>
- Lestari, L. T., Wardhani, D. R., & Puspita, F. (2022). Rancang Bangun Sistem Aplikasi Kasir UMKM Berbasis Java Pada Kikifruits Design And Build A Java-Based MSME Cashier Application System On Kikifruits. September, 1913–1920.
- Lokesworo, Dwiasnati, S., & Herfani. (2022). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Kasir UMKM Berbasis Website Untuk Mengontrol Penerapan Manajemen Bisnis. Oktober, 14(3), 287–301. <https://www.doi.org/10.22303/csrid.14.3.2022.287-301>
- Monalisa, W., & Prabowo, B. (2023). Analisis Penggunaan Aplikasi Kasir Pada Pelaku UMKM Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Riau. 1(3).
- Murti, H., Wismarini, T. D., Supriyanto, E., & Redjeki, R. S. (2022). Pendampingan Pencatatan Transaksi Menggunakan Aplikasi Sistem Kasir Mobile Di Toko Ricebox Chivers Indonesia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Intimas (Jurnal INTIMAS): Inovasi Teknologi Informasi Dan Komputer Untuk Masyarakat*, 2(2), 32–37. <https://doi.org/10.35315/intimas.v2i2.8987>
- Pemerintah Republik Indonesia. (2021). Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.
- Suaryansyah, B. (2022). Peran Fintech (Aplikasi Stroberi Kasir) Dalam Meningkatkan Pengelolaan Keuangan UMKM di Kabupaten Belitung. *Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 3(2), 92–107. <https://doi.org/10.47747/jismab.v3i2.729>