

MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM MELALUI PENGUATAN TATA KELOLA KEUANGAN DAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA MASA COVID-19 PADA TOKO AGIB RAWAMAKMUR

Diah Khairiyah¹, Marliza Ade Fitri², Khairullah³
^{1,2,3}Univeritas Muhammadiyah Bengkulu, Bengkulu, Indonesia
[email: diahkhairiyah@umb.ac.id](mailto:diahkhairiyah@umb.ac.id)

Abstrak: Permasalahan umum yang dihadapi Toko Agib pada masa Pandemi Covid-19 yaitu menurunnya omset penjualan. Hal ini dikarenakan lemahnya manajemen pemasaraannya. Pada saat pandemi, pembeli takut untuk datang langsung ke toko dan lebih memilih untuk membeli produk lewat secara online. Pemilik toko belum menguasai dan bahkan tidak paham mengenai pengaplikasian digital. Masalah lain yang dihadapi oleh pemilik Toko Agib adalah tidak memiliki pengetahuan mengenai pembukuan akuntansi, pemilik toko menyatakan tidak mengerti mengenai cara pembukuan akuntansi, ada beberapa biaya yang tidak pernah diperhitungkan oleh pemilik toko, salah satunya adalah biaya listrik. Metode pelaksanaan yang dipilih oleh tim pengabdian yaitu pendampingan dan pelatihan, untuk menambah wawasan dan menumbuhkan semangat jiwa Umkm pelaku, Menambah pengetahuan peserta pelatihan tentang bagaimana pemubukuan akuntansi, dan sekaligus pengaplikasian pemasaran digital, mengetahui cara pembuatan pembukuan sederhana koperasi yang benar sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku secara umum. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pemilik Toko Agib untuk dapat membuat pembukuan berdasarkan konsep dasar akuntansi yang sudah diberikan, Serta dari kegiatan pelatihan ini diharapkan bahwa pelaku menjadi terampil dan memahami bagaimana sistem kerja pengaplikasian digital dalam pemasaran.

Kata Kunci: Toko Agib, Pembukuan Akuntansi, Pemasaran Digital

Abstract: A common problem faced by Agib Stores during the Covid-19 Pandemic is the decline in sales turnover. This is due to weak marketing management. During the pandemic, shoppers are afraid to come directly to the store and prefer to buy products online. Shop owners have not mastered and do not even understand digital applications. Another problem faced by the owner of the Agib shop is that they do not have knowledge of accounting books, the shop owner states that he does not understand how to book accounting, there are several costs that the shop owner never takes into account, one of which is electricity costs. The implementation method chosen by the service team is mentoring and training, to add insight and foster the spirit of the spirit of the MSME actors, Increase the knowledge of training participants about how to book accounting, and at the same time apply digital marketing, know how to make simple cooperative bookkeeping that is correct in accordance with applicable accounting standards. applies in general. With this activity, it is hoped that it can provide benefits to the owner of the Agib Shop to be able to make books based on the basic accounting concepts that have been given, and from this training activity it is hoped that the perpetrators will become skilled and understand how the digital application system works in marketing.

Keywords: Agib Store, Accounting Bookkeeping, Digital Marketing

Pendahuluan

Perbincangan masalah UMKM akhir-akhir ini kembali hangat, terlebih dalam kondisi Pandemi COVID-19 yang menyebabkan krisis pangan dan krisis energi yang dialami bangsa Indonesia pada saat ini. Pemerintah mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memanfaatkan teknologi digital agar tetap bertahan di masa kedaruratan akibat pandemi Covid-19. Cara itu bisa menolong pelaku UMKM yang menjadi salah satu pihak terdampak Covid-19.

Menteri Koperasi dan UMKM Teten Masduki mengungkapkan, berdasarkan survei yang dilakukan Kementerian Koperasi dan UMKM RI, terjadi kenaikan omzet signifikan dari para pelaku UMKM yang sudah terhubung dengan lokapasar (marketplace) daring selama masa pandemi. Sayangnya, UMKM yang sudah terhubung dengan lokapasar daring baru sekitar 13 persen (pikiran.com). Pada krisis ekonomi tahun 1998 dan 2008, sektor UKM memang jadi penopang ekonomi karena mayoritas belum dapat akses finansial dan permodalan sehingga tidak terdampak krisis. Namun saat ini, sektor UKM justru paling rentan atas imbas virus corona.

Data Goldman Sachs menunjukkan sebanyak 96% pelaku UMKM di Amerika Serikat telah merasakan dampak dari pandemi COVID-19 dan 75% dari usaha mereka mengalami penurunan penjualan. Sementara di dalam negeri, Ketua Umum HIPMI JAYA, Afifuddin Suhaeli Kalla mengatakan, omset UKM Indonesia telah berkurang hingga 70% dalam sepekan terakhir. Menurut Standie, di masa sekarang, penggunaan teknologi akan menjadi solusi terbaik untuk membantu roda perekonomian UKM tetap berjalan. "Selain bantuan modal, pemasaran melalui media sosial dan automasi pembukuan akan memudahkan UKM untuk menyusun strategi yang sekiranya tepat guna kelangsungan usaha saat ini dan ke depannya." kata Standie dalam keterangan resminya dikutip Senin (30/3) Untuk itu, lanjut Standie, Mekari menghadirkan produk Jurnal software akuntansi *online* berbasis *cloud* yang menyajikan sejumlah tips yang dapat diterapkan pelaku UKM dalam menghadapi tekanan ekonomi.

Realitas yang ada terkhusus di Bengkulu bahwa dalam perkembangannya, UMKM masih banyak menghadapi kendala akibat sulitnya membuat pembukuan serta memasarkan produk. Pada saat Pandemi ini, pelaku UMKM mengalami penurunan penjualan karena jumlah konsumen yang membeli produk berkurang drastis.

Pada umumnya, UMKM memiliki kegiatan yang berorientasi pada pemenuhan kebutuhan baik dalam tataran konsumtif maupun produktif. Dukungan terhadap keberadaan UMKM ini penting mengingat bahwa peran UMKM sangat besar dalam peningkatan kesejahteraan diri dan keluarganya (berperan dalam pengentasan kemiskinan) pada masa Pandemi COVID-19, disamping itu juga, Pelaku UMKM membutuhkan suatu wadah untuk dapat mengaktualisasikan dirinya (memberdayakan dirinya) agar dapat berperan lebih besar diluar posisinya sebagai ibu rumah tangga.

Metode

Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu pendampingan dan pelatihan, untuk menambah wawasan dan menumbuhkan semangat jiwa Umkm pelaku, Menambah pengetahuan peserta pelatihan tentang bagaimana pembukuan akuntansi, dan sekaligus pengaplikasian pemasaran digital, mengetahui cara pembuatan pembukuan sederhana koperasi yang benar sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku secara umum. Dari kegiatan pelatihan ini diharapkan bahwa pelaku bertambah pengetahuannya menjadi terampil dan memahami bagaimana sistem kerja pengaplikasian digital dalam pemasaran dan pembukuan akuntansi.

Pelatihan

Pelatihan yang dilaksanakan seperti pelatihan pembuatan buku laporan keuangan UMKM secara akuntansi dan pelatihan pemasaran produk melalui digital.

Simulasi

Dalam tahap ini mitra akan melaksanakan simulasi. Simulasi ini dilaksanakan dengan cara uji coba aplikasi yang telah dibuat untuk memasarkan produk. Selain itu mitra juga akan mencoba membuat pembukuan.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan tata kelola keuangan dan pemasaran produk digital di Toko Agib rawamakmur, dengan tujuan memberikan pemahaman mengenai tata kelola keuangan dalam halnya pembukuan akuntansi dan mempraktekkan tata cara pemasaran prosuk melalui digital. berdasarkan hasil wawancara kepada pemilik Toko Agib. Penyajian laporan keuangan selama ini tidak dalam bentuk laporan tertulis, hanya tau modal masuk dan keluar saja, oleh karena itu kegiatan kali ini akan memberitahu dan mempraktekkan pembuatan laporan sesuai dengan keahlian Tim, dalam bentuk laporan kas bulanan yang berisi tentang informasi saldo awal kas, penerimaan kas, pengeluaran kas.

Pemilik Toko Agib juga menyatakan bahwa selama ini hanya melakukan penjualan langsung dan hasil yang didapatkan sangat menguntungkan, tetapi karena kasus covid-19 ini pendapatan toko sangat menurun. Pemilik juga menyatakan bahwa tidak paham dengan pemasaran produk melalui digital ,sedangkan untuk saat ini pemilik diharapkan mampu menerapkan protokol kesehatan yang harus meminimalisir kegiatan

diluar. Dimana pembeli tidak lagi datang ke toko, melainkan harus membeli produk secara online mealalui produk digital (website, instagram, facebook). Atas dasar pemilik Tim juga telah menyiapkan anggota yang ahli dalam manajemen pemasaran produk dan pembuatan aplikasi produk digital yang akan digunakan dalam transaksi jual-beli.

Pembahasan

Pelatihan Pembuatan Pembukuan akuntansi sederhana

Gambar di bawah ini memperlihatkan pemateri menyampaikan materi mengenai pembukuan akuntansi sederhana. Kegiatan ini dirancang dengan cara memberikan pelatihan kepada peserta tentang pembuatan pembukuan akuntansi sederhana yang benar dan sesuai dengan standar pembukuan akuntansi yang berlaku secara umum.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pembukuan Akuntansi

Dalam kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh dua orang, pemilik Toko agib dan satu orang anaknya, kehadiran adalah 100%. Pada saat pelatihan ini terlihat antusiasme peserta dengan berbagai pertanyaan yang berkaitan dengan konsep dasar pembukuan akuntansi. Paul Grady menyatakan Akuntansi ialah sebagai tubuh dari ilmu pengetahuan serta fungsi organisasi secara sistematis, autentik dan original dalam mencatat, mengklasifikasi, memproses, membuat ikhtisar, menganalisa, menginterpretasi semua transaksi dan kejadian serta karakters keuangan yang terjadi dalam operasional entitas akuntansi dengan tujuan menyediakan informasi yang berarti dibutuhkan manajemen sebagai laporan dan pertanggungjawaban atas kepercayaan yang diterimanya.

Sedangkan menurut Wilopo (2005) Akuntansi adalah suatu proses mengidentifikasi, mengukur dan melaporkan informasi ekonomi, untuk memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi mereka yang menggunakan informasi tersebut. Tim pengabdian dan pemilik Toko membahas pencatatan transaksi yang sudah mereka lakukan selama ini. Kemudian Pemilik Toko menyusun pembukuan terhadap penerimaan kas atau pengeluaran kas. Mereka hanya mencatat kas masuk dan kas keluar dalam bentuk buku tunggal (*single entry*). Demikian juga dengan transaksi lainnya. Dalam tahap ini, tim melakukan pendampingan kepada mitra yang melakukan praktek langsung membuat pencatatan akuntansi, Selain itu tim pengabdian juga menjelaskan mengenai gambaran bagaimana cara pembuatan laporan arus kas yang baik dan benar. Karena laporan arus kas ini sangat penting sekali untuk melihat informasi mengenai arus kas masuk dan arus kas keluar

Dalam kegiatan ini, yang menjadi indikator keberhasilan dalam rancangan evaluasi adalah: Peserta dapat mengenali jenis-jenis laporan keuangan, Peserta mampu membuat pembukuan akuntansi yang baik dan benar sesuai standar yang berlaku, baik untuk laporan rugi laba maupun laporan keuangan lainnya. Menambah pengetahuan peserta tentang bagaimana membuat laporan keuangan sehingga nantinya mereka bisa membuat laporan keuangan yang benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

Simulasi Penerapan Pemasaran Produk Digital

Dalam kegiatan Simulasi praktek ini dihadiri oleh dua orang, pemilik Toko agib dan satu orang anaknya, kehadiran adalah 100%. Pada saat praktek ini terlihat antusiasme peserta dengan berbagai pertanyaan yang berkaitan dengan konsep dasar pengaplikasian produk digital. Menurut Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009), Digital *marketing* adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media, Sebagai contoh yaitu blog, website, e-mail, adwords, dan berbagai macam jaringan media sosial. Dan menurut Kleindl dan Burrow (2005) Digital marketing adalah suatu proses perencanaan dan pelaksanaan dari konsep, ide, harga, promosi dan distribusi. Secara sederhana dapat diartikan sebagai pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling menguntungkan antara konsumen dan produsen.



Gambar 2. Pengaplikasian Pemasaran Produk Digital

Praktek pengaplikasian produk digital yang Tim Pengabdian praktekkan adalah dimulai dari membuat website, membuat instagram dan membuat facebook, yang dimana instagram dan facebook akan di satukan dalam link akses yang memudahkan konsumen untuk membeli produk di Toko agib. Pemilik toko agib didampingi oleh tim untuk mengakses website, instagram dan facebook melalui email khusus bisnis, setelah itu mempraktekkan dari mulai login, cara melihat pemberitahuan masuk, cara menambahkan produk baru, lalu cara transaksi yang ada di *website*, *facebook*, dan *instagram*.



Gambar 3. Praktek Pengaplikasian Produk Digital

Tim pengabdian merasakan puas karena pemilik toko paham dan sangat mudah memahami penjelasan dan simulasi dari tim. Pemilik juga sudah mulai paham mengenai pemasaran produk melalui digital ini, sehingga tidak ada kekhawatiran dengan adanya covid-19 ini.

Dampak

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pemilik Toko Agib untuk dapat membuat pembukuan berdasarkan konsep dasar akuntansi yang sudah diberikan, sehingga dapat digunakan pembukuan sesuai dengan standar, serta juga bisa menerapkan bagaimana cara pembuatan laporan arus kas yang baik dan benar sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku umum, maka diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelaporan keuangan yang ada ditoko Agib tersebut. Serta Dari kegiatan pelatihan ini diharapkan bahwa pelaku menjadi terampil dan memahami bagaimana sistem kerja pengaplikasian digital dalam pemasaran.

Kesimpulan

Kegiatan Meningkatkan Daya Saing Umkm Melalui Penguatan Tata Kelola Keuangan Dan Strategi Pemasaran Digital Pada Masa Covid-19 Pada Toko Agib Rawamakmur ini mendapat sambutan yang baik dari mitra . Keadaan ini dapat dilihat dari kehadiran mitra yang mencapai 100%. Guna meningkatkan kualitas pembuatan pencatatan transaksi keuangan yang ada ditoko Agib dan meningkatkan pemasukan melalui pengaplikasian digital di toko tersebut. Kegiatan peningkatan ini akan dilanjutkan kembali di waktu yang akan datang yang terkait dengan kegiatan pendampingan (*monitoring*) sistematis pelaporan keuangan yang sudah mereka terapkan serta pendampingan jika terjadi kendala dalam pengaplikasian pemasaran produk melalui digital .

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Bengkulu yang telah mewadahi serta memberikan bantuan sehingga pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana. Terima kasih juga kepada pemilik Toko Agib atas kerjasamanya dan telah memberikan izin untuk melakukan pengabdian masyarakat ini.

Referensi

- Ai Rika Rachmawati ,20 Mei 2020, 18:46 Wib 96 Persen Umkm Terdampak Pandemi Covid-19, Eri: Segera Keluar Dari Zona Nyaman. <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01386122/96-persen-umkm-terdampak-pandemi-covid-19-eri-segera-keluar-dari-zona-nyaman>
Diakses 19 Juli 2020
- Fitriyani, I., Sudiyarti, N., & Fietroh, M. N.. (2020). Strategi Manajemen Bisnis Pasca Pandemi Covid-19. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 87-95. Retrieved from <https://journal.publication-center.com/index.php/ijssh/article/view/106>
- Grady, Paul 2000. Teori Akuntansi, Edisi kedua, Erlangga, Jakarta
Wilopo .2005.Dasar-dasar Akuntansi 1 Edisi : Ikatan Akuntansi Indonesia Jakarta
- Jauhari, J. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. . *Jurnal Sistem Informasi (JSI)*, , Vol. 2., No. 1, 159-168.
- Samsiana , S., Handayanto, R. T., Gunarti, A. S. S., Raharja, I., Khasanah , F. N., Herlawati, H., Maimunah, M., & Benrahman, B. (2020). Optimasi Penggunaan Android Sebagai Peluang Usaha Di Masa Pandemi COVID'19. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat UBJ*, 3(2), 137 - 148. <https://doi.org/10.31599/jabdimas.v3i2.205>
- Sanjaya, Ridwan dan Josua Tarigan. (2009). Creative Digital Marketing. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Strategi Bisnis UKM Bertahan Hadapi Krisis Imbas Pandemi COVID-19, Media Digital - Bisnis.com
<https://jakarta.bisnis.com/read/20200329/384/1219385/strategi-bisnis-ukm-bertahan-hadapi-krisis-imbas-pandemi-covid-19>
Dikases 19 Juli 2020

Suharmi, Ummul Khair dan Diah Khairiyah (2020). Pemberdayaan Masyarakat: Peningkatan Kapabilitas Pengurus Koperasi Melalui Pelatihan Administrasi Keuangan Di Koperasi Aisyiyah Pda Se Wilayah Kota Bengkulu. Jurnal Pengabdian Masyarakat Bumi Rafflesia, 3 (3), 453-460.
<http://jurnal.umb.ac.id/index.php/pengabdianbumir/article/view/1125>