



DARMABAKTI CENDEKIA : Journal of Community Service and Engagements

www.e-journal.unair.ac.id/index.php/DC

DIGITAL ENTREPRENEURSHIP ASSISTANCE FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN CANDI DISTRICT, SIDOARJO REGENCY

*PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN DIGITAL BAGI USAHA
MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI KECAMATAN CANDI
KABUPATEN SIDOARJO*

Scope:
Social Economic

Novyandri Taufik Bahtera^{1*} , Andi Estetiono¹ , Rizka Miladiah Ervianty² 

¹Prodi D4 Perbankan dan Keuangan Departemen Bisnis, Universitas Airlangga - Indonesia

²Prodi D3 Manajemen Pemasaran Departemen Bisnis, Universitas Airlangga - Indonesia

ABSTRACT

Background: The Covid-19 pandemic causes a country's economy to decline. This has an impact on the turnover of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) which continues to decline. MSME partners located in Sidoarjo have also been affected by the pandemic which has caused many goods that have been produced to sell unsold in the market. This problem is exacerbated by the inability of MSMEs to record financial reports so that business affairs are still mixed with personal matters. This makes it difficult for MSMEs to develop their businesses because the incoming and outgoing cash flows cannot be tracked easily. MSME partners have also not been able to implement digital marketing to reach a wider range of potential buyers. In addition, MSMEs also cannot take advantage of electronic trading to expand their sales area. Even though with the pandemic, many customers make purchases boldly. **Purpose:** This community service (pengmas) aims to provide solutions to partner problems in the form of assisting MSMEs in compiling simple financial reports through the BukuWarung application, and implementing electronic commerce (e-commerce) by utilizing social media and marketplace platforms appropriately. **Method:** MSMEs get an explanation of the ten benefits of the store bookkeeping application, the advantages and disadvantages of existing applications, as well as the use of the BukuWarung application which has the main features of recording accounts receivable, recording sales and expenses, daily, weekly and monthly business reports and billing regularly, automatically via SMS or WhatsApp. MSMEs also received exposure regarding the use of the marketplace, starting with an explanation regarding the definition, reasons for using it, advantages and disadvantages. The speaker also explained the characteristics of marketplace platforms that are suitable for products and consumers. The next speaker explained tips for selling and managing content in the marketplace. At the end, the speaker gave instructions on how to open an online shop using the Tokopedia platform. **Result:** MSMEs are able to open online shops according to their products and customers, carry out simple bookkeeping using the BukuWarung application, and take advantage of various other main features. After the community service is carried out, MSMEs begin to apply tips and tricks for selling in the marketplace and can record financial reports so that the business is more organized and can carry out more precise planning.

ABSTRAK

Latar belakang: Pandemi Covid-19 menyebabkan perekonomian di suatu negara mengalami penurunan. Hal ini berdampak pada omzet Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang terus menurun. UMKM mitra yang berlokasi di Sidoarjo juga ikut terdampak oleh pandemi yang menyebabkan banyak barang yang sudah diproduksi tidak laku terjual di pasar. Permasalahan ini diperparah dengan ketidakmampuan UMKM melakukan pencatatan laporan keuangan sehingga masih tercampur urusan bisnis dengan urusan pribadi. Hal ini menyebabkan UMKM sulit untuk mengembangkan usahanya karena aliran uang masuk dan keluar tidak dapat terlacak dengan mudah. Mitra UMKM juga belum mampu menerapkan pemasaran secara digital untuk menjangkau calon pembeli yang lebih luas. Selain itu, para UMKM juga belum bisa memanfaatkan perdagangan yang dilakukan secara elektronik untuk memperluas area penjualannya. Padahal dengan adanya pandemi, justru banyak pelanggan yang melakukan transaksi pembelian secara daring. **Tujuan:** Pengabdian kepada Masyarakat (pengmas) ini bertujuan memberikan solusi yang dari permasalahan mitra berupa pendampingan UMKM dalam menyusun laporan keuangan secara sederhana melalui aplikasi BukuWarung, menerapkan perdagangan elektronik (e-commerce) dengan memanfaatkan media sosial maupun platform marketplace secara tepat. **Metode:** Para UMKM mendapatkan penjelasan mengenai sepuluh manfaat aplikasi pembukuan toko, kelebihan dan kekurangan aplikasi yang sudah ada, serta penggunaan aplikasi BukuWarung yang memiliki fitur utama berupa catat utang piutang, catat pemasukan dan pengeluaran, laporan usaha harian, mingguan dan bulanan serta melakukan penagihan secara otomatis melalui SMS atau WhatsApp. Para UMKM juga mendapatkan pemaparan mengenai pemanfaatan marketplace yang diawali dari penjelasan berkaitan dengan definisi, alasan menggunakan, kelebihan dan kekurangannya. Pemateri juga menjelaskan mengenai karakteristik platform marketplace yang sesuai sesuai dengan produk dan konsumen. Pemateri selanjutnya memaparkan tips berjualan dan mengelola konten di marketplace. Di akhir, pemateri memberikan pengarahan cara membuka toko online dengan menggunakan platform Tokopedia. **Hasil:** Para UMKM mampu membuka toko online sesuai dengan produk dan pelanggannya dan melakukan pembukuan sederhana dengan menggunakan aplikasi BukuWarung serta memanfaatkan berbagai fitur-fitur utama lainnya. Setelah pengmas dilakukan, UMKM mulai menerapkan tips dan trik berjualan di marketplace dan dapat melakukan pencatatan laporan keuangan sehingga usaha lebih tertata dan dapat melakukan perencanaan yang lebih tepat.

ARTICLE INFO

Received 29 September 2023

Revised 14 October 2023

Accepted 03 November 2023

Online 01 December 2023

*Correspondence (Korespondensi):

Novyandri Taufik Bahtera

E-mail:

nt.bahtera@vokasi.unair.ac.id

Keywords:

marketplace, Digital Financial Bookkeeping, BukuWarung, UMKM, Sidoarjo

Kata Kunci:

marketplace, Pembukuan Keuangan Digital, BukuWarung, UMKM, Sidoarjo

PENDAHULUAN

Permasalahan UMKM sebelum terdampak pandemi berupa permasalahan permodalan, pemasaran, kurangnya pembinaan, dan lemahnya manajemen (Amri, 2014 dan Mansyur et al, 2023). Permasalahan ini diperparah dengan krisis yang diakibatkan oleh Virus Covid-19. Virus ini telah menyebabkan pandemi yang menimbulkan berbagai problematika di banyak sektor diantaranya sektor sosial, kesehatan, politik dan ekonomi (Bahtera et al, 2022). Sejak Maret 2020, pandemi memporandakan perekonomian Indonesia yang ditunjukkan pergerakan pasar yang berfluktuasi ke arah negatif (Nasution et al, 2020).

Dampak Pandemi juga dirasakan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di mana omzet usahanya terus mengalami penurunan yang signifikan (Rosita, 2020). Dengan situasi seperti ini, perhatian khusus sudah semestinya diberikan kepada pelaku UMKM di Indonesia karena UMKM memberikan sumbangan terbesar terhadap Produk Domestik Bruto dan menyerap banyak tenaga kerja (Bahtiar, 2021). UMKM memiliki peran vital dan strategis dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi nasional (Bahtera et al, 2020).

Mitra UMKM merupakan kumpulan para pelaku usaha yang tergabung pada program KURMA (Kartu Perempuan Usaha Mandiri) Sidoarjo. Program KURMA merupakan bentuk apresiasi kepada kelompok usaha perempuan yang berbasis Rukun Tetangga (RT) di Kabupaten Sidoarjo melalui penilaian administratif dan teknis yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo. Setelah dilakukan indentifikasi, permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah sempitnya jangkauan pemasaran.

Mitra masih melakukan penjualan dengan cara lama dan belum memanfaatkan teknologi digital. Mayoritas mitra belum memiliki toko online sebagai tempat

menjual produknya. Meskipun ada beberapa mitra yang sudah memiliki toko online, pemilihan platform marketplace belum tepat menyesuaikan dengan pelanggan dan karakteristik produk. Selain itu cara-cara agar berhasil berjualan melalui marketplace juga belum diketahui oleh mitra.

Permasalahan utama lainnya yang dirasakan adalah rendahnya pengetahuan mitra dalam membukukan atau mencatat setiap transaksi keuangannya. Hal ini menyebabkan bercampurnya uang usaha dengan uang pribadi sehingga mitra kesulitan untuk mengembangkan usahanya. Mitra kesulitan untuk mengetahui apakah pada bulan yang sudah berjalan, usaha berhasil meraih laba atau tidak. Utang piutang yang tidak tercatat juga mengakibatkan kerugian bagi mitra.

Kedua permasalahan mitra di atas didukung oleh berbagai ahli untuk dapat mengatasi permasalahannya. Pemasaran digital memberikan keuntungan berupa kemudahan untuk melacak dan mengamati hasil pemasaran secara langsung sehingga pelaku usaha dapat merencanakan kampanye selanjutnya dengan lebih efisien (Bhosale, et al., 2020). Pemasaran digital berguna tidak hanya untuk menciptakan kesadaran merek dan melibatkan pelanggan, tetapi juga penting dalam hal pengukuran (Silvia, 2019).

Banyak manfaat yang bisa didapatkan dari penggunaan perdagangan elektronik bagi pelanggan seperti akses dapat dilakukan setiap saat, lebih banyak pilihan perbandingan harga produk dan proses pengiriman yang lebih baik (Khan dan Khan, 2014). Perdagangan elektronik memiliki berbagai manfaat yang menambah nilai kepuasan pelanggan dalam hal kenyamanan dimana saja bagi pelanggan dan memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif lebih dari pesaing lainnya (Khan, 2016). Penjualan produk UMKM dapat tepat dilakukan dengan memanfaatkan e-commerce (perdagangan elektronik) (Bahtera et al, 2022)

Pemisahan pencatatan laporan

keuangan usaha dan pribadi penting dilakukan karena UMKM akan dipermudah dalam mengelola dan menganalisis perkembangan usahanya (Sembiring dan Elisabeth, 2018). Dengan adanya laporan keuangan, UMKM dapat meningkatkan kapasitas dan mengembangkan usahanya (Mutiah, 2019). UMKM perlu menata pencatatan keuangan usahanya agar dapat memiliki daya saing dan mengalami pertumbuhan ekonomi bagi usaha yang dijalankan (Bahtera et al, 2020).

METODE

Metode pelaksanaan yang akan diaplikasikan untuk memecahkan permasalahan mitra UMKM adalah sebagai berikut:

1. Perdagangan Elektronik (e-commerce)

- a. Mitra UMKM diberikan paparan definisi marketplace alasan menggunakannya, serta kelebihan dan kekurangan berjualan di marketplace.
- b. Mitra dipandu untuk memilih marketplace yang cocok untuk usahanya masing-masing
- c. Selain itu, UMKM diberikan penjelasan tips berjualan dan mengelola konten di marketplace.
- d. Pada akhir metode, UMKM didampingi cara membuka toko digital dengan menggunakan platform marketplace yang dapat diunduh di gawai masing-masing.

2. Laporan Keuangan Digital

- a. Para UMKM diberikan penjelasan mengenai definisi serta pentingnya menggunakan laporan keuangan digital bagi usahanya.
- b. Mitra UMKM juga diberikan pemaparan terkait pos-pos di laporan keuangan secara sederhana.
- c. Selanjutnya, dijelaskan secara rinci cara membuat laporan keuangan digital dengan mengunduh aplikasi BukuWarung. Tahapan ini

meliputi pembukaan akun, membuat kartu nama, mencatat utang, pencatatan transaksi, dan pengelolaan stok.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengmas dilakukan secara luring bertempat di Pendopo Kantor Camat Waru Kabupaten Sidoarjo yang beralamat di Jl. Brigjend Katamso No.1, Janti, Kec. Waru, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61256. Waktu pelaksanaan kegiatan pada Rabu, 05 Oktober 2022, pukul 08.00 – 12.00 WIB. Peserta kegiatan sejumlah 29 UMKM dengan mayoritas jenis usaha berupa makanan dan minuman. Jenis usaha selain makanan dan minuman yaitu fesyen dan perdagangan produk secara umum.



Gambar 1. Pemateri 1 sedang menjelaskan manfaat pembukuan keuangan digital

Pemateri 1 memberikan penjelasan terkait pembukuan atau laporan keuangan digital dengan menggunakan aplikasi BukuWarung. Aplikasi ini dapat diunduh darat gawai pintar yang berbasis Android. Aplikasi juga dapat diakses melalui website. Pemateri memberikan penjelasan mengenai 10 manfaat aplikasi pembukuan keuangan digital diantaranya adalah dapat mengetahui status keuangan secara realtime dan menampilkan kondisi persediaan secara akurat.

Pemateri juga menjelaskan mengenai berbagai aplikasi sejenis lainnya termasuk BukuWarung dengan berbagai kelebihan dan kekurangannya. Peserta mendapatkan

penjelasan mengenai berbagai fitur-fitur utama di aplikasi yaitu 1) catat utang dan piutang, 2) catat pemasukan dan pengeluaran, 3) laporan usaha harian, mingguan, dan bulanan, dan 4) kirim pesan tagihan melalui WhatsApp atau SMS secara otomatis ke pelanggan. Di akhir pemateri memberikan tugas proyek sebagai bagian dari proses tindak lanjut kegiatan.



Gambar 2. Pemateri 2 memaparkan pemanfaatan marketplace

Pemateri 2 memberikan penjelasan mengenai pemanfaatan marketplace, Pemaparan dimulai dari penjelasan mengenai definisi, alasan menggunakan, kelebihan dan kekurangan marketplace. Pemateri juga menjelaskan mengenai karakteristik platform marketplace yang cocok sesuai dengan produk dan konsumen. Sebagai contoh, jika target pasar dari UMKM adalah Perempuan, maka memilih Shopee adalah pilihan yang tepat. Namun, jika mayoritas pasar yang akan disasar adalah laki-laki, Tokopedia adalah pilihan yang lebih pas. Pemateri selanjutnya memaparkan tips berjualan dan mengelola konten di marketplace. Di akhir, pemateri memberikan pengarahan cara membuka toko online dengan menggunakan platform Tokopedia.

Kendala yang dialami selama pelaksanaan pengmas adalah kendala dalam mengunduh aplikasi dikarenakan memori gawai peserta yang sudah penuh sehingga proses pembukaan toko online

terhambat. Selain itu, kemampuan peserta dalam menggunakan gawainya masih kurang sehingga proses pelatihan memerlukan bantuan dari anggota pengmas lainnya.

Evaluasi kegiatan diberikan berupa perbandingan hasil post-test dengan hasil pre-test. Dari perbandingan yang telah dilakukan, terjadi peningkatan pemahaman dari para peserta. Mitra UMKM juga diberikan tugas proyek berupa pencatatan laporan keuangan yang diberikan waktu 2 pekan setelah kegiatan pelatihan dilakukan. Dari tugas proyek tersebut terlihat bahwa para UMKM sudah mampu melakukan pencatatan atas laporan keuangan. Tentunya masih ada permasalahan yang dihadapi dalam melakukan hal tersebut, namun sudah teratasi melalui proses bimbingan yang dilakukan melalui komunikasi via pesan singkat WhatsApp.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengmas yang memberikan pelatihan kewirausahaan digital bagi UMKM di Sidoarjo khususnya UMKM yang tergabung dalam program KURMA (Kartu Perempuan Usaha Mandiri) Sidoarjo sudah sesuai dengan yang diharapkan yaitu UMKM mampu membedakan dan membandingkan berbagai macam platform marketplace sesuai dengan karakteristik produk dan pelanggan yang dilayani. UMKM juga sudah dibekali cara agar dapat sukses berjualan di marketplace. Selain itu, UMKM juga telah mengetahui berbagai manfaat melakukan pembukuan secara digital dengan memanfaatkan aplikasi BukuWarung. Mitra UMKM juga sudah bisa melakukan pencatatan setiap transaksi dengan aplikasi tersebut.

Komunikasi antara pemateri dan UMKM diharapkan terus terjalin baik dengan memanfaatkan teknologi di gawai pintar. Dengan demikian, setiap kendala yang dihadapi pasca pelatihan dapat teratasi dengan segera dan tepat waktu. Kegiatan pelatihan serupa diharapkan dilakukan kembali dengan melihat kondisi secara nyata dan permasalahan yang masih ada di mitra. Permasalahan tersebut

diantaranya terkait foto produk yang belum menarik, penyusunan strategi bisnis yang belum tepat dan kurangnya pemahaman mengenai pemasaran digital yang lebih canggih dan tepat guna agar usaha UMKM senantiasa tumbuh dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diberikan kepada Fakultas Vokasi Universitas Airlangga, sebagai pihak pemberi dana kegiatan pengmas ini. Penulis juga memberikan ucapan terima kasih kepada Ketua Virgo Barokah Food, Bu Khoiriyah, dan seluruh peserta yang terlibat dalam kegiatan yang tergabung dalam program KURMA (Kartu Perempuan Usaha Mandiri) Sidoarjo sehingga kegiatan ini dapat terselenggara dengan baik. Penulis menyatakan bahwa tidak ada konflik kepentingan dengan pihak-pihak yang terkait dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, F. 2014. Permasalahan UMKM: Strategi dan Kebijakan. Prosiding Seminar Nasional & Call For Paper Pluralisme dalam Ekonomi dan Pendidikan. 368-380.
- Bahtera, N. T., Estetiono, A., & Salam, M. D. 2022. Pelatihan Business Model Canvas, Copywriting dan Creative Content bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Tuban. Darmabakti Cendekia: Journal of Community Service and Engagements. 6-11.
- Bahtera, N. T., Marjianto, R. S., & Salam, M. D. 2022. Pelatihan Digital Entrepreneurship bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kuliner Khas Kabupaten Tuban. Darmabakti Cendekia: Journal of Community Service and Engagements. 31-36.
- Bahtera, N. T., Hijriah, H. Y., & Kholidah, H. 2020. Penguatan Daya Saing melalui Pelatihan Pengembangan Administrasi Keuangan dan Pemasaran bagi Pengusaha Mikro Di Kabupaten Sidoarjo. Darmabakti Cendekia: Journal of Community Service and Engagements. 46-50
- Bahtiar, R. A. 2021. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah Serta Solusinya. Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual dan Strategis, 19-24.
- Bhosale, V. S., Raverkar, D. P., & Tamondkar, T. 2020. Importance of Digital Marketing in The New Age. International Journal of Advance and Innovative Research, 79-82.
- Khan, A. G. 2016. Electronic Commerce: A Study on Benefits and Challenges in an Emerging Economy. Global Journal of Management and Business Research: Economics and Commerce.
- Khan, M. D., Khan, F., & Khan, M. E. 2014. Growing Importance of E-Commerce in Global Market. Growing Importance of E-Commerce in Global Market, 48-51.
- Mansyur, A., Rozak, H. A., Taswan, & Fitriati, I. R. 2023. Pengelolaan UMKM pada Masa dan Pasca Pandemi Covid-19 di Kabupaten Kudus. Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS), 109-112
- Mutiah, R. A. (2019). Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM Berbasis SAK EMKM. International Journal of Social Science and Business, 223-229.
- Nasution, D. A., Erlina, & Muda, I. 2020. Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia. Jurnal Benefita, 212-224.
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM. Jurnal Lentera Bisnis, 109-120.

Silvia, S. 2019. The Importance of Social Media and Digital Marketing to Attract Millennials'

Sembiring, & Elisabeth. 2018. Penerapan Sistem Akuntansi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Toba Samosir. Jurnal Manajemen, 89-101.