



PENDAMPINGAN PENINGKATAN KAPASITAS BISNIS UMKM DI KOTA TANGERANG SELATAN

Lestari Kurniawati^{1)*}, Purwanto²⁾, Imam Subroto³⁾

¹⁾ *lestari.kurniawati@pknstan.ac.id, Politeknik Keuangan Negara STAN*

²⁾ *p.purwanto@pknstan.ac.id, Politeknik Keuangan Negara STAN*

³⁾ *imam.subroto@pknstan.ac.id, Politeknik Keuangan Negara STAN*

*penulis korespondensi

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) make a major contribution to the Indonesian economy both through Gross Domestic Product (GDP) and employment. With a portion of 99% of the total business actors in Indonesia and accompanied by flexibility in maintaining business, MSMEs are able to become engines that drive the economy, especially during critical times. As with general problems for MSMEs, PT S.B. Karta Raharja, a medium-sized business that is seeking exports, is also experiencing problems in developing its business capacity. Problems that arise include the need to record financial transactions and inventories as well as expanding market coverage. In this community service activity, the team offers the creation of financial and inventory recording applications as well as market development through online marketing such as business wa, Instagram, and business web profiles. This was welcomed by partners and during the initial assistance, this program ran smoothly. However, in the final evaluation after the mentoring break, partners did not continue recording using the Excell application due to limited human resources. However, on the other hand, the online marketing development program is running quite well, although relatively slowly, because partners are focusing on preparing product exports. In the future, partners hope to be given a longer period of assistance and have employees who are specifically responsible for recording.

Keywords: *Financial report, Online marketing, MSMEs*

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberi kontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia baik terhadap melalui Produk Domestik Bruto (PDB) maupun penyerapan tenaga kerja. Dengan porsi 99% dari total pelaku usaha di Indonesia dan disertai fleksibilitas dalam mempertahankan usaha, UMKM mampu menjadi mesin penggerak perekonomian terutama pada masa kritis. Sebagaimana permasalahan umum UMKM, PT S.B. Karta Raharja, sebuah usaha menengah yang sedang mengupayakan ekspor juga mengalami permasalahan dalam pengembangan kapasitas bisnisnya. Permasalahan yang muncul diantaranya kebutuhan pencatatan transaksi keuangan dan persediaan serta perluasan cakupan pasar. Dalam kegiatan pengabdian Masyarakat ini, tim menawarkan pembuatan aplikasi pencatatan keuangan dan persediaan serta pengembangan pasar melalui pemasaran online seperti wa bisnis, Instagram, dan web profile bisnis. Hal ini disambut baik oleh mitra dan selama pendampingan awal, program ini berjalan lancar. Namun demikian dalam evaluasi akhir setelah jeda pendampingan, mitra tidak melanjutkan pencatatan dengan aplikasi excell karena keterbatasan sumber daya manusia. Namun di sisi lain program pengembangan pemasaran online cukup berjalan meski relative lambat karena mitra sedang focus menyiapkan ekspor produk. Sebagai bahan masukan atas kegiatan pengabdian Masyarakat ini, mitra berharap dapat diberikan masa pendampingan yang lebih lama dan memiliki pegawai yang secara khusus bertanggung jawab terhadap pencatatan.

Kata kunci: Laporan Keuangan, Pemasaran online, UMKM

PENDAHULUAN

Keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) diharapkan dapat menjadi salah satu penunjang pertumbuhan ekonomi Indonesia. Data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (2023) mencatat UMKM mampu berkontribusi sebesar 60,5% dari total Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Jumlah pelaku UMKM juga sangat besar, tercatat 64,2 juta pelaku usaha merupakan UMKM atau 99,98% dari total pelaku usaha di Indonesia. Dengan jumlah tersebut, UMKM mampu menyerap sebanyak 117 juta pekerja atau sekitar 96,9% dari total tenaga kerja yang terserap di semua sektor.

Hampir di seluruh wilayah Indonesia berdiri UMKM dengan jenis industri yang berbeda-beda. Data yang dihimpun dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2019, keberadaan UMKM meningkat sebanyak 1,98% di tahun 2019 dari tahun 2018 dan memberikan peningkatan sebanyak 2,21% terhadap ketersediaan lapangan pekerjaan.



UMKM juga diharapkan mampu menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah pengangguran di Indonesia. Data senada juga disajikan oleh (World Bank, 2016) dalam Indonesia Enterprise Survey di tahun 2015, bahwa sebagian besar sektor kewirausahaan di Indonesia ditempati oleh sektor usaha kecil. Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir, rata-rata sekitar 98% perusahaan di Indonesia dikategorikan sebagai UMKM dan hanya kurang dari 2% perusahaan di Indonesia yang termasuk usaha besar. Oleh karenanya, pemerintah pun memberikan perhatian khusus terhadap sektor UMKM dengan memberikan berbagai fasilitas khusus, seperti kemudahan untuk pembiayaan ultra mikro yang disalurkan oleh Pusat Investasi Pemerintah, Kementerian Keuangan via Pegadaian Syariah, keringanan tarif pajak sebesar 0.5% dari omzet bagi para pelaku UMKM via Direktorat Jenderal Pajak, Kementerian Keuangan, dan masih banyak lagi.

Di wilayah Tangerang Selatan, sektor UMKM turut memberikan sumbangsih sebesar 2.46% terhadap total PDRB atau sebesar Rp82,50 triliun rupiah pada tahun 2020. Mengacu pada data Badan Pusat Statistik Kota Tangerang Selatan pada tahun 2020, terdapat tiga kategori utama yang memberikan kontribusi terbesar terhadap PDRB Kota Tangerang Selatan, yaitu kategori real estate sebesar Rp15,92 triliun rupiah (18,12%), kategori konstruksi 15,08 triliun rupiah (17,17%) dan kategori perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor sebesar Rp14,21 triliun rupiah (16,18%). Pada kategori terakhir: perdagangan besar dan eceran, perekonomian di sektor tersebut dipengaruhi oleh keberadaan pelaku UMKM yang tersebar hampir di seluruh kecamatan di Kota Tangerang Selatan. Mayoritas UMKM bergerak di bidang pertanian, industri, dan jasa. Jumlah pelaku UMKM berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM, Pemerintah Kota Tangerang Selatan (2021) per tahun 2018 adalah 9.582 unit usaha yang terdiri dari 7.094 usaha mikro dan 2.488 usaha kecil. Data 2018 tersebut menunjukkan tidak adanya usaha menengah yang muncul pada sektor UMKM di daerah Tangerang Selatan. Pemerintah Kota Tangerang Selatan melalui Dinas KUKM berupaya mendorong sektor UMKM untuk bangkit dari pandemi Covid-19 dengan menjalankan program pengembangan berupa Fasilitasi Pengembangan Keunggulan Kompetitif Produk UMKM, Pengembangan Pemasaran Produk UMKM, Peningkatan Peluang Wirausaha Mikro Kecil Menengah, Fasilitasi Pengembangan Produk UMKM, Pengembangan Sarana Pemasaran Produk UMKM, Pensertifikatan Hak Atas Tanah Bagi Pelaku UMKM, Fasilitasi Pembiayaan UMKM, dan Pengembangan Usaha Ekonomi Kreatif. Terlepas dari berbagai program yang dilaksanakan oleh pemerintah daerah tersebut, rata-rata UMKM di Tangerang Selatan masih menghadapi banyak kendala dalam menjalankan usahanya. Hal ini tampak pada karakteristik khas UMKM di wilayah kota tersebut, antara lain bergerak di sektor informal, hanya melayani pasar lokal dan belum mampu melakukan ekspor, serta penggunaan teknologi yang sangat sederhana, seringkali alat paling canggih yang digunakan oleh UMKM hanyalah sebuah kalkulator sebagai alat bantu hitung.

Secara umum kendala yang paling sering dihadapi oleh UMKM di wilayah Tangerang Selatan tidak jauh berbeda dengan yang dihadapi oleh UMKM lain di Indonesia, yaitu keterbatasan akses permodalan, pemasaran produk, dan perolehan bahan baku, kemudian sumber daya manusia atau pekerja yang kurang kompeten, serta kesulitas akses transportasi. Dengan demikian, kendala yang paling umum sering dihadapi oleh UMKM adalah terbatasnya akses permodalan. Kendala ini terjadi karena persyaratan pengajuan kredit kepada perbankan cukup sulit dipenuhi oleh tidak hanya UMKM di daerah Tangerang Selatan saja, melainkan di wilayah lainnya. Meski Bank Indonesia telah mengatur bahwa setiap bank di Indonesia harus menyalurkan kreditnya minimal 20% kepada para pelaku UMKM, sektor ini masih tidak pernah lepas dari risiko gagal bayar yang sangat tinggi. Hal inilah yang menjadikan perbankan menjadi lebih senang menyalurkan kreditnya ke usaha besar yang disertai dengan agunan. Faktor penyebab lainnya yaitu karena UMKM tidak memahami mengenai fasilitas kredit yang



ditawarkan oleh perbankan. Alhasil, UMKM di wilayah Tangerang Selatan tidak bisa mengembangkan usahanya lebih luas dan hanya bergantung pada akses permodalan yang berasal dari keluarga, kerabat dekat atau meminjam dari pihak pengelola “pinjaman online” dengan bunga yang sudah pasti mencekik leher.

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, PT S.B. Karta Raharja mengajukan permohonan kepada Politeknik Keuangan Negara STAN untuk diberikan pendampingan pengembangan kapasitas bisnis perusahaan. PT S.B. Karta Raharja merupakan perusahaan menengah, dengan rata-rata penjualan Rp 360 juta sebulan atau Rp 4,3 milyar setahun. UMKM ini merupakan usaha berbentuk perseroan yang dimiliki oleh keluarga Bapak Sunardi. Mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja. Pada awalnya Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja beroperasi di Daerah Mampang. Dalam perjalanannya terdapat sengketa tanah yang menjadi tempat usaha. Pada awal Juli 2022 Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja memindahkan operasi usahanya ke Jalan Wahid Hasyim No. 2F Cipadu Tangerang Selatan.

Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja bergerak dalam usaha distributor minyak goreng curah. Selama beroperasi di Tangerang Selatan penjualan selama dua bulan mencapai 60 ton atau omzet Rp720 juta selama dua bulan, sehingga rata-rata Rp360 juta per bulan. Pelanggan perusahaan meliputi retailer, restoran dan rumah tangga. Saat ini, perusahaan ini memiliki sejumlah 4 orang karyawan. Saat ini perusahaan melakukan pembukuan menggunakan MS Excel yang belum terotomatisasi. Dalam pengelolaan persediaannya, perusahaan menggunakan kartu persediaan berbentuk kertas (hardcopy). Dalam pemasarannya, perusahaan masih mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut, belum ada pemasaran dengan sarana media online. Dalam hal penetapan harga pokok produksi, perusahaan tidak mengalami kesulitan mengingat direktur divisi trading merupakan lulusan SMK yang pernah belajar akuntansi.

Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja menyambut baik kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dalam kegiatan ini, Divisi Trading PT S.B. Karta Raharja mengharapkan agar tim dosen PKN STAN dapat memberikan pendampingan pembuatan laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi akuntansi. Selain itu tim pengabdian masyarakat melihat adanya kebutuhan memperluas media pemasaran secara online untuk menjangkau target pemasaran yang lebih luas.

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 menjelaskan bahwa UMKM adalah usaha yang dimiliki atau didirikan sendiri dan bukan anak cabang dari perusahaan. Kriteria yang membedakan ketiga kategori usaha ini didasarkan pada modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Mengacu pada Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, kriteria modal UMKM diterapkan bagi pelaku UMKM yang baru akan didirikan dengan ketentuan sebagai berikut: 1) usaha Mikro memiliki modal usaha maksimal satu miliar rupiah di luar tanah dan bangunan tempat usaha, 2) usaha kecil memiliki modal usaha lebih dari satu miliar rupiah dengan nominal maksimal sampai lima miliar rupiah di luar tanah dan bangunan tempat usaha, dan 3) usaha menengah memiliki modal usaha lebih dari lima miliar rupiah maksimal sampai sepuluh miliar rupiah di luar tanah dan bangunan tempat usaha. Adapun pengelompokan UMKM yang sudah berdiri dilakukan berdasarkan kriteria hasil penjualan tahunan: 1) usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan maksimal dua miliar rupiah, 2) usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dua miliar rupiah maksimal sampai lima belas miliar rupiah, serta 3) usaha menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari lima belas miliar rupiah dengan nominal maksimal sampai lima puluh miliar rupiah.

Kategori UMKM lain juga diberikan oleh Badan Pusat Statistik, dengan mengelompokkan UMKM berdasarkan jumlah pekerja/karyawan yang dimiliki. Dalam kategori ini, usaha kecil merupakan usaha yang memiliki karyawan hingga 19 orang. Sedangkan usaha menengah yaitu usaha yang memiliki karyawan 20 hingga 99 orang



(Yazfinedi, 2018). Menurut Suyadi et al., (2018), UMKM adalah sebuah kegiatan usaha dengan skala kecil yang dijalankan oleh perorangan maupun badan dengan jumlah karyawan paling banyak 100 orang, memiliki kekayaan bersih sebanyak 200 juta di luar tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki pendapatan sebanyak 100 sampai dengan 200 juta. Definisi ini selaras pernyataan Suardi et al., (2022) yang membuat pengelompokan baru UMKM setelah terbitnya UU Cipta Kerja dengan mendasarkan pada jumlah modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria UMKM berdasarkan besarnya modal usaha sebagaimana dinyatakan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021. Sedangkan kriteria pengelompokan UMKM berdasar hasil penjualan tahunan adalah sebagai berikut.

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak 2 miliar rupiah.
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 2 miliar rupiah sampai dengan paling banyak 5 belas miliar rupiah.
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 15 belas miliar rupiah sampai dengan paling banyak 50 miliar rupiah.

Pengelompokan UMKM berdasar hasil penjualan tahunan dimaksudkan untuk memberi kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan UMKM. Untuk kepentingan tertentu, pengelompokan UMKM dapat juga dibuat kriteria berdasarkan omzet, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif dan disinsentif, kandungan lokal, dan/atau penerapan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria setiap sektor usaha.

Kemudahan lain bagi UMKM adalah standar pelaporan keuangan yang menggunakan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Ekonomi Kecil dan Menengah (SAK EMKM). SAK EMKM menggunakan pedoman yang lebih sederhana sehingga memberi kemudahan bagi pelaku usaha UMKM. Laporan berbasis SAK EMKM hanya meliputi laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dan catatan atas laporan keuangan.. SAK EMKM tidak spesifik mengatu format atau urutan akun-akun yang disajikan. Seperti laporan pada umumnya, laporan ini memuat laporan posisi keuangan pada saat akhir periode dan laporan laba rugi yang memuat satu periode (Wicaksono, 2020).

Berbagai aplikasi akuntansi untuk UMKM telah mendasarkan dan mengikuti ketentuan dalam SAK EMKM. Hal ini dapat memudahkan bagi UMKM dalam mencatat dan menyusun laporan keuangan.

METODE

Dalam pelaksanaannya, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dibagi dalam beberapa tahap. Tahap pertama adalah identifikasi permasalahan mitra dengan melakukan pertemuan dengan owner dan kepada Divisi Trading PT Bumi Sinar Karta Raharja. Tahap kedua merupakan tahap pelaksanaan kegiatan. Pada tahap ini dilakukan upaya penawaran solusi atas permasalahan mitra berupa pembuatan aplikasi akuntansi keuangan, aplikasi pencatatan persediaan dan pemasaran produk melalui media sosial. Tahap ketiga adalah monitoring dan pendampingan. Pada tahap ini, tim melakukan monitoring sebagai upaya evaluasi keberlanjutan pemanfaatan atas solusi yang telah diberikan. Tahap ke empat adalah penyusunan laporan pengabdian masyarakat dan publikasi laporan hasil pengabdian masyarakat pada jurnal pengabdian masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam rangka memudahkan struktur kegiatan pengabdian masyarakat, tim membuat lima tahapan pelaksanaan kegiatan. Tahap pertama, Pemetaan Kondisi dilaksanakan dalam rangka mendapat gambaran secara lebih jelas permasalahan yang dialami mitra. Tahap ini dilaksanakan dalam kisaran waktu 29 Oktober - 2 September 2022. Pada tahap ini dilakukan visitasi tempat usaha dan wawancara dengan owner PT S.B. Karta Raharja Bapak. Pada diskusi



selanjutnya identifikasi permasalahan secara lebih detail disampaikan oleh Ibu Siska selaku Kepala Divisi Trading sekaligus putri owner PT S.B. Karta Raharja. Pada tahap ini diperoleh informasi bahwa PT S.B. Karta Raharja membutuhkan aplikasi pencatatan transaksi keuangan secara otomatis. Atas kebutuhan tersebut, Tim menawarkan pencatatan transaksi keuangan berbasis excel. Selain itu, pada pembicaraan selanjutnya terungkap adanya kebutuhan untuk mengembangkan bisnis melalui upaya pemasaran. Atas permasalahan tersebut, tim kemudian menawarkan untuk mengajarkan pemasaran secara poduk secara online. Berdasarkan informasi tersebut, tim kemudian melakukan diskusi dan koordinasi untuk membangun aplikasi pencatatan laporan keuangan dan eksplorasi media-media online yang efektif dalam pemasaran produk mitra.



Gambar 1. Diskusi Penawaran Opsi Solusi Bagi Permasalahan Mitra

Tahap kedua dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Pelaksanaan Kegiatan. Pada tahap ini, tim kembali melakukan visitasi lapangan dalam kurun waktu tanggal 5-9 September 2022. Visitasi lapangan dilakukan dengan maksud untuk melakukan diskusi sehingga dapat mempertajam fokus permasalahan yang telah diidentifikasi di awal sekaligus menawarkan beberapa opsi yang dapat digunakan dalam penyelesaian masalah.

| Jurnal Harian PT. Sinar Bumi Karta Raharja | | | | | |
|---|--------------------------|-----|------------|------------|----------------------|
| Tanggal | Kode dan Nama Akun | Ref | Debit | Kredit | Keterangan Transaksi |
| 7/6/2022 | 108 Sewa Dibayar di Muka | | 20,000,000 | | DP Sewa Tempaat |
| 7/6/2022 | 101 Kas | | | 20,000,000 | DP Sewa Tempaat |
| 7/7/2022 | 305 Beban Pengungkapan | | 4,293,000 | | |
| 7/7/2022 | 101 Kas | | | 4,293,000 | |
| 7/7/2022 | 301 Beban Material | | 160,000 | | |
| 7/7/2022 | 101 Kas | | | 160,000 | |
| 7/8/2022 | 301 Beban Material | | 6,149,149 | | |
| 7/8/2022 | 101 Kas | | | 6,149,149 | |

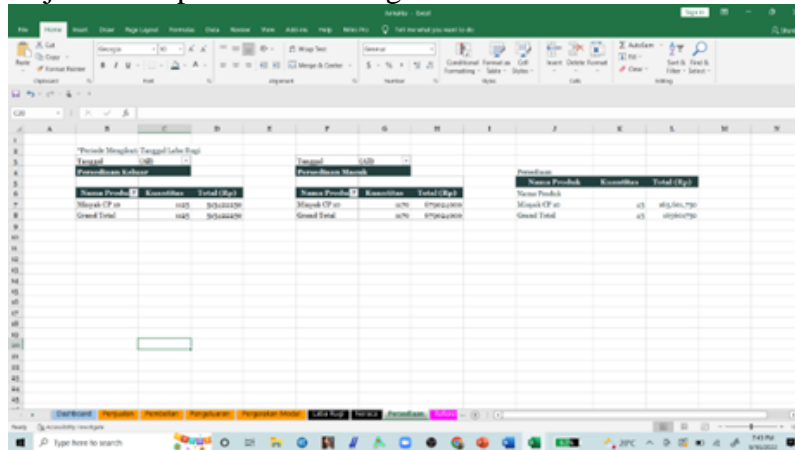
Gambar 2 Aplikasi Akuntansi Keuangan Berbasis Ms. Excell

Dalam pencatatan transaksi keuangan, tim menemukan bahwa pencatatan transaksi mitra masih menggunakan nama akun yang tidak standar sehingga sering merasa kebingungan karena ketidakkonsistennya. Selain itu mitra juga mengeluhkan adanya salah pencatatan ataupun salah perhitungan yang cukup mengganggu. Kekhawatiran lainnya adalah permasalahan data yang tiba-tiba hilang sehingga sangat merepotkan. Atas berbagai permasalahan tersebut, tim kemudian menyusun aplikasi akuntansi keuangan perusahaan dagang sederhana berbasis Ms Excell sebagaimana disajikan pada Gambar 2. Aplikasi tersebut



dapat mengakomodir berbagai kendala yang dialami mitra dalam pencatatan transaksi keuangan sekaligus mempermudah pembuatan laporan keuangan.

Dalam diskusi pada tahap pelaksanaan kegiatan, tim juga menemukan bahwa mitra hanya mencatat persediaan barang masuk dan barang keluar perusahaan dalam secarik kertas. Pencatatan seperti ini rawan hilang. Selain itu, mitra juga menambahkan bahwa pencatatan persediaan yang dibuat menjadi tidak rapi dan menyulitkan pencarian apabila terdapat data yang dibutuhkan. Sistem pencatatan ini juga seringkali mendorong mitra untuk tidak segera melakukan pencatatan dan permasalahan berikutnya muncul Ketika mitra lupa mencatat dan kwitansi yang menjadi dasar pencatatan hilang.



Gambar 3. Aplikasi Pencatatan Persediaan Berbasis Ms. Excell

Atas permasalahan tersebut, tim kemudian menawarkan untuk membuat aplikasi sederhana pencatatan persediaan berbasis Ms Excell sebagaimana disajikan pada Gambar 3. Selain digunakan untuk mencatat barang persediaan yang masuk dan keluar perusahaan, mitra juga dapat memantau jumlah barang yang masih tersedia, jumlah barang masuk dan jumlah barang keluar. Bagi perusahaan dagang, pencatatan dan monitoring barang persediaan sangat krusial dalam operasional perusahaan. Pencatatan berbasis aplikasi Ms Excell cenderung lebih mudah digunakan karena program Ms Excell lebih familiar bagi banyak orang. Penggunaan aplikasi berbasis Ms Excell juga diharapkan agar pada saat terjadi pergantian pegawai/operator, tidak membutuhkan waktu lama dalam penyesuaiannya. Pencatatan berbasis aplikasi juga mengurangi resiko data hilang, pencatatan lebih rapi dan memudahkan penyusunan laporan keuangan.

Pada tahap pelaksanaan kegiatan ini, tim juga melakukan diskusi dan menawarkan beberapa opsi sarana pemasaran produk secara online. Dalam diskusi tersebut tim juga memberikan sharing knowledge keunggulan pemasaran produk secara online dibandingkan dengan mengandalkan pemasaran offline yang selama ini hanya dilakukan mouth to mouth. Tim kemudian menawarkan pembuatan akun WA business dan Instagram sebagai pembuka pemasaran online. WA Business dipilih sebagai awal pemasaran online karena aplikasi WA (Whatsapp) sangat familiar sehingga mudah dioperasikan. Selain itu dalam penggunaan WA Business, perusahaan sudah memiliki basis data baik supplier maupun konsumen yang terbiasa menggunakan sarana WA dalam transaksi baik penjualan maupun pembelian barang. WA Business juga memungkinkan perusahaan untuk mendisplay foto produknya. Selain itu dalam WA Business terdapat fasilitas keranjang belanja yang memungkinkan konsumen untuk langsung memesan produk dengan melakukan checkout keranjang. Setelah konsumen melakukan checkout keranjang, administrator akan segera mendapatkan pesan tersebut sehingga bisa langsung mengkonfirmasi informasi pemesanan untuk dapat diproses lebih lanjut. WA Business juga memungkinkan mitra sebagai penjual dan konsumen untuk berkomunikasi



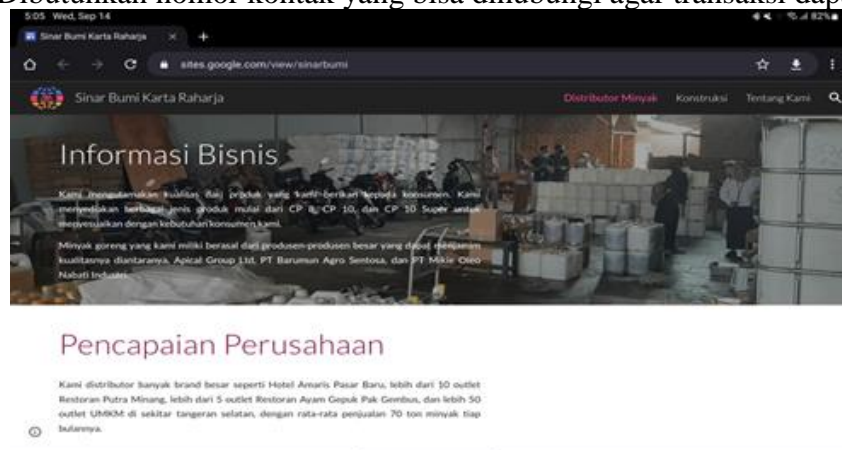
langsung semisal terdapat barang yang tidak tersedia dan menawarkan varian produk lainnya juga mengkonfirmasi mekanisme pembayaran konsumen.



Gambar 4 Instagram Sebagai Media Pemasaran Online

Sarana pemasaran online berikutnya yang ditawarkan tim adalah pembuatan akun Instagram. Instagram memiliki banyak kelebihan diantaranya gratis, banyak pengguna, mudah dioperasikan, koneksi dengan beberapa media social lain, mudah untuk promosi, dan media utama berupa foto. Dalam pemakaian Instagram sebagai media pemasaran online, pengguna tidak perlu membayar, cukup mengunduh aplikasi. Fasilitas gratis dan kemudahan dalam penggunaan menjadikan Instagram memiliki banyak pengguna. Daya tarik lain yang menjadikan Instagram banyak pengguna adalah media utama yang digunakan Instagram adalah foto. Display foto cenderung lebih mudah menarik orang dibandingkan dengan text. Selain itu Instagram juga memiliki koneksi dengan beberapa media sosial diantaranya facebook dan twiter. Instagram juga memungkinkan perusahaan untuk secara leluasa melakukan promosi, selain daya Tarik penggunaan foto, koneksi dengan media social lain dan banyaknya pengguna, penggunaan hashtag dalam instagram juga memudahkan pencarian produk.

Selain berbagai kelebihan tersebut, Instagram memiliki beberapa kelemahan yang harus mendapat perhatian. Instagram menuntut perusahaan untuk harus melakukan update karena Instagram memiliki timeline yang berjalan dengan cepat. Update secara berkala memungkinkan perusahaan untuk selalu terhubung dengan followernya sehingga promosi akan terus berjalan. Kelemahan Instagram yang kedua adalah adanya spamming. Kemudahan berinteraksi dalam media social membuat Instagram rawan terkena spamming dalam berbagai bentuk termasuk komentar yang masuk. Kelemahan ketiga Instagram adalah transaksi yang kurang praktis. Tidak seperti WA Business, Instagram tidak memungkinkan pengguna untuk langsung bertransaksi. Dibutuhkan nomor kontak yang bisa dihubungi agar transaksi dapat terjadi.





Gambar 5. Website Company Profile PT S.B. Karta Raharja

Selain pembuatan akun WA Business dan Instagram, tim juga menawarkan untuk membuat company profile melalui website. Website company profile menampilkan profil perusahaan yang berguna untuk meningkatkan kredibilitas di dunia maya. Berbeda dengan e-commerce, website company profile tidak memberikan pendapatan langsung bagi perusahaan. Namun demikian, website company profile memudahkan user untuk mengenal dan mengetahui perusahaan tanpa harus mencari dari iklan, surat kabar ataupun media-media lainnya. Sebagai sebuah perseroan terbatas yang baru berdiri, terdapat harapan besar bagi perusahaan untuk dapat berkembang pesat di masa yang akan datang. Pembuatan company profile dapat menjadi media agar perusahaan lebih dikenal masyarakat sehingga ke depan akan mudah mendapatkan kepercayaan dari stakeholder.

Dalam rencana awal, tim mengusulkan pemasaran online menggunakan marketplace seperti Tokopedia dan bukalapak. Namun demikian mengingat proses pendaftaran dan memerlukan beberapa dokumen lain yang perlu disiapkan, mitra memilih untuk tidak menggunakan media pemasaran ini. Selain itu Mitra juga berpendapat basis pemasaran saat ini perlu dikelola lebih baik lagi. Saat ini Mitra sedang fokus pada pengurusan ekspor produk. Sebagai rintisan awal pengurusan ekspor membutuhkan waktu dan tenaga yang harus diluangkan.

Tahap ketiga dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah tahap Penguatan Kapasitas Bisnis. Tahap ini merupakan tindak lanjut dari tahap kedua. Setelah tim mengidentifikasi masalah dan menawarkan solusi atas permasalahan tersebut, pada tahap ini, tugas tim pengabdian masyarakat adalah melakukan monitoring. Dalam tahap ini monitoring secara umum dilakukan secara daring melalui komunikasi whatsapp. Dalam monitoring dapat diperoleh informasi bahwa penggunaan aplikasi baik akuntansi keuangan maupun pencatatan persediaan masih membutuhkan pemahaman lebih lanjut. Dalam operasional aplikasi untuk pencatatan, Mitra membutuhkan pemahaman dan penguatan untuk secara konsisten dalam penggunaan nama akun. Selain itu operasional untuk posting maupun penyusunan laporan keuangan membutuhkan pendampingan dalam jangka waktu yang lebih lama. Kendala utama dalam operasional aplikasi akuntansi keuangan maupun pencatatan persediaan adalah tidak adanya pegawai yang khusus menangani pencatatan dan penyusunan laporan keuangan. Dalam operasional aplikasi akuntansi keuangan mitra, petugas yang bertanggung jawab mengoperasikan juga melakukan pekerjaan lain seperti penerimaan barang, penjualan dan penerimaan kas. Hal ini menjadi penghambat untuk mempelajari lebih lanjut aplikasi akuntansi keuangan yang telah didesain oleh tim. Selain itu kendala waktu juga dimiliki mitra sehingga tim tidak dapat terlalu sering bertemu untuk melakukan pendampingan.

Dalam perkembangan pemasaran online, mitra menyatakan terdapat penambahan konsumen dari metode pemasaran online yang dibuat oleh tim. Namun demikian mitra mengakui untuk whatsapp business, mitra belum menggunakan secara optimal. Hal ini dilakukan mengingat karakteristik bisnis yang cukup unik. Produk Mitra yang dijual berupa minyak mengalami pergerakan harga yang sangat dinamis. Harga produk dapat berubah dalam hitungan harian. Hal ini menjadi kesulitan tersendiri untuk mendisplay produk, sehingga WA business tidak digunakan secara optimal. Namun demikian pemasaran online melalui Instagram dan pengenalan profil perusahaan melalui website company profile cukup membantu. Secara garis besar, mitra menyatakan terbantu dengan program pengabdian masyarakat ini. Namun demikian Mitra menyarankan agar program pendampingan dapat dilakukan dalam waktu yang lebih panjang.



Tahap selanjutnya dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah evaluasi. Secara garis besar hasil evaluasi program pengabdian kepada Masyarakat ini sebagaimana disajikan pada Tabel berikut.

Tabel Evaluasi Program Pengabdian Kepada Masyarakat

| No | Kegiatan | Evaluasi |
|----|---------------------------------|--|
| 1 | Identifikasi Permasalahan Mitra | Terdapat input positif dari mitra dengan adanya pertemuan dengan owner namun mendapat kesempatan untuk berdiskusi terkait masalah riil di lapangan dengan Ibu Siska selaku kepala divisi distribusi. |
| 2 | Pelaksanaan Kegiatan | Dalam pelaksanaan kegiatan, tawaran opsi solusi disiskusikan dengan Ibu Siska selaku penanggung jawab distribusi produk. Diskusi ini menjadi bahan evaluasi atas opsi yang ditawarkan sehingga bisa disesuaikan dengan kebutuhan penyelesaian masalah Mitra. |
| 3. | Monitoring dan Pendampingan | Monitoring dan pendampingan menjadi evaluasi atas keberlanjutan pemanfaatan opsi solusi permasalahan yang telah ditawarkan oleh tim. Sejauh ini, mitra tidak mengalami kendala yang berarti dalam pemanfaatan aplikasi. Namun demikian untuk pemasaran online dibutuhkan waktu yang relative lebih Panjang untuk mendapatkan dampak dari dilakukannya pemasaran secara online. |

Evaluasi terhadap program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan sebagai bentuk upaya memperbaiki pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Pada tahap identifikasi permasalahan, tim mendapatkan input yang menarik. Pada awal pertemuan, tim bertemu dengan owner PT S.B. Karta Raharja. Pada pertemuan ini, tim telah mendapatkan gambaran besar permasalahan. Namun demikian, Owner mendorong tim untuk bertemu dengan Manajer Operasional agar dapat menggali permasalahan dengan lebih dalam dan solusi yang diberikan bisa lebih tepat.

Pada Tahap pelaksanaan kegiatan, tim senantiasa melakukan evaluasi atas opsi solusi yang ditawarkan kepada mitra dengan mempertimbangkan kemampuan mitra dalam mengoperasikan solusi yang diberikan. Evaluasi ini dilakukan dengan melakukan diskusi dengan mitra terkait kapabilitas penggunaannya dan ketepatan solusi yang ditawarkan. Pada tahap monitoring, evaluasi dilakukan untuk melihat kesinambungan pemanfaatan aplikasi baik aplikasi akuntansi keuangan, aplikasi pencatatan persediaan maupun pemanfaatan media sosial Instagram dan whatsapp bisnis sebagai saana pemasaran produk secara online. Evaluasi dilakukan dengan melakukan diskusi dengan mitra baik secara daring maupun luring.

PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang bertema pendampingan pengembangan kapasitas bisnis UMKM di Kota Tangerang Selatan ini berjalan lancar. PT S.B. Karta Raharja sebagai mitra kegiatan sangat kooperatif dalam pelaksanaan kegiatan. Mitra mampu menyampaikan permasalahan yang dialami dan keinginan untuk mengembangkan bisnisnya. Dengan pendampingan dari tim pengabdian Masyarakat, mitra mampu membuat dan memanfaatkan aplikasi pencatatan keuangan dan persediaan maupun media pemasaran online yang meliputi wa bisnis, Instagram dan *web profile* Perusahaan.

Pemanfaatan aplikasi tersebut dirasakan manfaatnya oleh mitra dengan adanya penambahan konsumen dari pemasaran online dan pencatatan keuangan dan persediaan yang



lebih rapi. Namun demikian, mitra mengakui untuk pencatatan keuangan dan persediaan dengan aplikasi excel, tidak sepenuhnya bisa dijalankan karena keterbatasan sumber daya manusia. Mitra berharap pendampingan dapat berlangsung lebih lama dan perlu untuk mendedikasikan pegawai tertentu sebagai penanggung jawab pencatatan.

Saran

Berdasarkan evaluasi atas kegiatan pengabdian Masyarakat tersebut dapat disarankan hal-hal berikut:

1. Dibutuhkan kesiapan mitra untuk mengikuti program pendampingan yang dilakukan tim pengabdian. Dalam hal ini meski telah mengikuti pendampingan, namun karena tidak ada pegawai yang khusus bertanggung jawab, maka penggunaan aplikasi pencatatan keuangan hanya sebatas saat pendampingan.
2. Periode pendampingan dapat dilakukan dalam waktu yang lebih lama. Namun demikian tetap dibutuhkan komitmen mitra dalam pelaksanaan program.
3. Pemilihan aplikasi excel untuk pencatatan keuangan didasarkan karena pemilik sudah pernah menggunakan sehingga dianggap lebih familiar. Namun demikian pada evaluasi akhir terungkap pemilik lebih tertarik untuk menggunakan aplikasi pencatatan keuangan berbasis android karena dirasa lebih mudah dan fleksibel.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Koperasi dan UKM Kota Tangerang Selatan. 2021. Laporan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah Tahun 2020. Retrieved at <https://data.tangerangselatankota.go.id/dataset/jumlah-umkm-menurut-skala-dan-jenis-di-kota-tangerang-selatan-tahun-2022>
- Kementerian Koperasi dan UKM, 2023. Gambaran UMKM Indonesia, retrieved 18 Desember 2023 at <https://kemenkopukm.go.id/kumkm-dalam-angka/?type=indikator-umkm&sub=0>
- Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018-2019, retrieved 27 September 2023, https://kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1650868533_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019%20=.pdf
- Republik Indonesia, 2021, Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Republik Indonesia, 2020, Undang-undang (UU) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja
- Suardi, R. H., Kamariah, N., & Muttaqin, M. (2022). Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil di Kabupaten Mamuju Provinsi Sulawesi Barat. *SEIKO : Journal of Management & Business*, 5(2). <https://doi.org/10.37531/sejaman.v5i2.2084>
- Suyadi, S., Syahdanur, S., & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi KIAM*, 29(1). <https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat>
- Wicaksono, B. P. (2020). PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN, PENGALAMAN USAHA DAN INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KEBERHASILAN UMKM DI MEJAYAN MADIUN.pdf. Undergraduated Thesis.
- World Bank. (2016). Indonesia-Enterprise Survey 2015. <http://ddghhsn01/index.php/microdata.worldbank.org>
- Yazfinedi, Y. (2018). USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI INDONESIA: PERMASALAHAN DAN SOLUSINYA. *Quantum*, XIV(Nomor 25). <https://ejournal.kemensos.go.id/index.php/Quantum/article/view/1748/913>