



Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Dan Digital Marketing Untuk Peningkatan Kinerja UMKM Batik Surya Tuban

Assistance In The Preparation Of Financial Reports And Digital Marketing To Improve The Performance Of Batik Surya Tuban UMKM

Hariyanti^{1*}, Rokhadi², Dede Mariyani³

^{1,2,3} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban, Indonesia

Korepondensi penulis : hariyantidarmawan@gmail.com

Article History:

Received: Juni 12, 2024;

Revised: Juli 18, 2024;

Accepted: August 27, 2024;

Online Available: August 29, 2024;

Published: August 29, 2024;

Keywords: financial report assistance, digital marketing, UMKM performance

Abstract: *UMKM Batik Surya is one of the UMKM that aims to preserve the traditional batik culture of Tuban Regency, by employing mothers who are in the partner's environment with the aim of helping to improve the standard of living of the surrounding community. On this occasion, Community Service was carried out at UMKM Batik Surya which still uses manual financial records, does not understand how to manage its business finances, how to organize its human resources and has not carried out digital marketing. The purpose of this Community Service is to improve the performance of UMKM Batik Surya through assistance with Financial Reports and Digital Marketing. The methods used are by conducting training, socialization and assistance. After this research, it is hoped that UMKM Batik Surya will experience an increase in sales turnover, be able to calculate its production costs and manage its human resources.*

Abstrak

UMKM Batik Surya adalah salah satu UMKM yang bertujuan untuk melestarikan budaya batik tradisional asli Kabupaten Tuban, dengan mempekerjakan ibu-ibu yang berada di lingkungan sekitar mitra dengan tujuan untuk membantu perbaikan taraf hidup masyarakat di sekitarnya. Pada kesempatan ini pengabdian Masyarakat di lakukan di UMKM Batik Surya yang masih menggunakan pencatatan keuangan secara manual, belum mengerti bagaimana mengatur keuangan usahanya, bagaimana menata sumber daya manusianya dan belum melakukan pemasaran secara digital. Tujuan dari pengabdian Masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kinerja UMKM Batik Surya melalui pendampingan Laporan Keuangan dan Digital Marketing. Metode yang digunakan dengan melakukan pelatihan, sosialisasi dan pmdampingan. Setelah adanya penelitian ini diharapkan UMKM Batik Surya akan mengalami kenaikan omzet penjualan, bisa menghitung harga pokok produksinya dan mengatur sumberdaya manusianya.

Kata Kunci: pendampingan laporan keuangan, digital marketing, kinerja UMKM

1. PENDAHULUAN

Dalam era digital saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk pengelolaan keuangan dan pemasaran yang efektif. Banyak UMKM masih menghadapi kesulitan dalam menyusun laporan keuangan yang akurat dan memenuhi standar akuntansi. Selain itu, adopsi teknologi digital untuk keperluan pemasaran sering kali belum dimaksimalkan. Padahal, laporan keuangan yang baik sangat penting sebagai dasar pengambilan keputusan strategis dalam pengembangan usaha, seperti yang disarankan oleh beberapa penelitian bahwa penggunaan laporan keuangan berbasis aplikasi seperti SI

APIK mempermudah proses pencatatan dan analisis keuangan bagi UMKM (Sambongari et al., n.d.). Di sisi lain, digitalisasi pemasaran juga memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan volume penjualan dan jangkauan pasar. Pemanfaatan media sosial seperti whatsapp, Instagram, Facebook, dan menjadi salah satu strategi pemasaran digital yang efektif, terutama dalam memperkenalkan produk ke konsumen yang lebih luas. Penelitian menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan digital marketing mampu meningkatkan daya saing dan penjualan, bahkan di tengah keterbatasan fisik seperti pada masa pandemi (Lilik Maslikhah, 2023)

UMKM mitra dalam pengabdian masyarakat ini adalah Batik Surya, yang memproduksi batik tulis gedog yang berada di Desa Margomulyo, Kecamatan Kerek, Kabupaten Tuban. Desa Margomulyo adalah desa yang terletak di Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban. Kabupaten Tuban adalah salah satu Kabupaten di Jawa Timur dengan 20 kecamatan. Desa Gendong mayoritas warganya adalah pelaku UMKM Batik Tulis. Batik Surya didirikan sejak tahun 2008 hingga sekarang, diawali dengan 3 pekerja dan sekarang memiliki 22 pekerja yang semuanya adalah ibu-ibu rumah tangga di sekitar lokasi mitra yang bekerja sebagai pembatik. Pemilik Batik Surya adalah Ibu Srinah yang fokus melestarikan budaya tradisional yaitu memproduksi batik tulis gedog. Mitra melakukan penjualan produknya dengan membuka toko di rumahnya. Dengan berjalannya waktu penjualan juga dilakukan dengan menggunakan media online sederhana. Mitra belum melakukan promosi melalui digital marketing.



Gambar 1. Batik surya Tuban

Berdasarkan diskusi antara para penulis dan pemilik usaha, terungkap beberapa kendala yang dihadapi dalam menjalankan berbagai kegiatan. Salah satu masalah utama adalah layanan sistem informasi yang belum efektif serta manajemen keuangan yang belum terstandarisasi. Tidak adanya tempat khusus untuk mendokumentasikan dan menyebarluaskan informasi mengenai produk – produk yang telah di buat aktivitas batik surya beberapa layanan informasi

dan manajemen dinilai belum maksimal. Selama ini, dokumentasi hanya dilakukan oleh pemilik usaha, mengandalkan tenaga manusia sebagai media informasi utama serta belum memanfaatkan teknologi secara tepat guna, hanya disebarakan melalui grup WhatsApp saja, padahal kemudahan akses internet dan sosial media misalnya, bisa dimanfaatkan sebagai media informasi yang lebih efektif (Sholikhan et al., 2023)

Kondisi mitra adalah:

1. Mitra tidak memiliki pencatatan keuangan sesuai standar. Pencatatan transaksi keuangan dilakukan secara manual oleh pemilik usaha, sehingga mitra mengalami kesulitan mengetahui laporan keuangan secara keseluruhan, termasuk harga pokok produksi, besarnya persediaan, omset penjualan dan laba perusahaan.
2. Mitra tidak memiliki wawasan tentang pengelolaan manajemen keuangan dan manajemen sumberdaya manusia dalam menjalankan operasional usahanya, hal ini berakibat mitra tidak dapat melakukan perencanaan keuangan dan pengembangan usaha secara strategis, juga tidak dapat melakukan pengembangan sumberdaya manusia.
3. Mitra belum melakukan pemasaran secara digital marketing. Digital marketing bermanfaat bagi mitra untuk mengenal target pelanggan secara online, menghemat biaya promosi, mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi dan jangkauan pemasaran yang lebih luas.

Alasan memilih Batik Surya sebagai subyek pengabdian adalah Batik Surya merupakan salah satu usaha mikro yang mempekerjakan ibu-ibu di sekitar Lokasi usaha mitra, sehingga secara tidak langsung mitra telah membantu meningkatkan perekonomian warga sekitar, mitra juga salah pelestari kebudayaan batik gedog asli Tuban, mitra mempunyai keinginan besar, untuk meningkatkan omzet penjualannya dan mempunyai keinginan besar untuk mempelajari laporan keuangan dan digital marketing (Biswas et al., 2023; Lie et al., 2023)

Perubahan sosial yang diharapkan dari pengabdian Masyarakat ini adalah meningkatkan kinerja Batik Surya melalui perbaikan pencatatan keuangan, pengelolaan manajemen keuangan, pengelolaan Sumber daya Manusia dan pemasaran secara digital



Gambar 2. Kegiatan karyawan batik surya Tuban

2. METODE



Gambar 3. Diagram Pelaksanaan Program Pengabdian

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan skema pemberdayaan berbasis masyarakat

dilakukan dengan tahapan :

1. Peninjauan lapangan untuk berkoordinasi dengan mitra dengan tujuan untuk analisis situasi mitra dan mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang berada di Desa Margomulyo, Kecamatan Kerek, Kabupaten Tuban. Desa Margomulyo adalah desa yang terletak di Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban
2. Membuat surat izin kepada mitra untuk melakukan diskusi dan wawancara dengan mitra tentang permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kemudian melakukan mapping untuk membuat skala prioritas yang sesuai dengan kompetensi tim pengusul.

3. Melakukan persiapan -persiapan program kepada mitra dengan menentukan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra berdasarkan skala prioritas yang sudah dibuat . dengan mengumpulkan data dan informasi yang terkait.
4. Melaksanakan program – program yang telah di rencanakan yaitu pengelolaan manajemen keuangan dan manajemen sumber daya manusia berdasarkan penyampaian proses bisnis mitra.
5. Membuat desain aplikasi microsoft excel, dan desain digital marketing untuk disampaikan kepada mitra.pelaksanaan dan mempersiapkan materi pelatihan.
6. Keberlanjutan program dengan Pelaksanaan pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Melakukan evaluasi dan monitoring. Dilakukan oleh reviewer internal dan reviewer nasional untuk melakukan evaluasi atas pelaksanaan pengabdian Masyarakat. Dalam pemanfaatan hasil dan luaran dari program pengabdian dengan pendampingan dan peningkatan yang telah dicapai melalui program PKM terealisasi dengan baik.

Dalam tahapan metode yang akan dilakukan tim pengusul ini menekankan bahwa mitra UMKM ikut terlibat langsung dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dan menjadi koordinator bagi UMKM batik di desa Margorejo. Mitra UMKM diharapkan bisa menjadi contoh untuk transfer pengetahuan dan ketrampilan yang diharapkan akan meningkatkan produktifitas usaha secara bersama-sama. Dengan peningkatan produktifitas diharapkan akan meningkatkan kesejahteraan UMKM batik di desa Margorejo. Keberlanjutan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah menjadikan desa Margorejo sebagai desa unggulan produksi Batik tulis khas Kabupaten Tuban, dengan menjadikan desa Margorejo sebagai Desa Wisata Batik.

3. HASIL

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan di UMKM Batik Surya Tuban, dilakukan dengan mengadakan pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Kegiatan tersebut bertujuan untuk mempermudah mitra dalam menerima transfer pengetahuan yang dilakukan oleh peneliti. Adapun kegiatan yang sudah dilakukan adalah pelatihan manajemen keuangan dan sumber daya manusia, pendampingan dan sosialisasi penggunaan laporan keuangan, pendampingan penggunaan website di Battik Surya Tuban. Hasil dari pengabdian Masyarakat adalah mitra mengalami kenaikan omzet setelah menggunakan website sebagai sarana pemasaran secara digital, dan mitra sudah bisa mengoperasikan aplikasi laporan keuangan

excel sehingga dapat mengetahui laba Perusahaan, menghitung harga pokok produksi dan omzet bulanan.

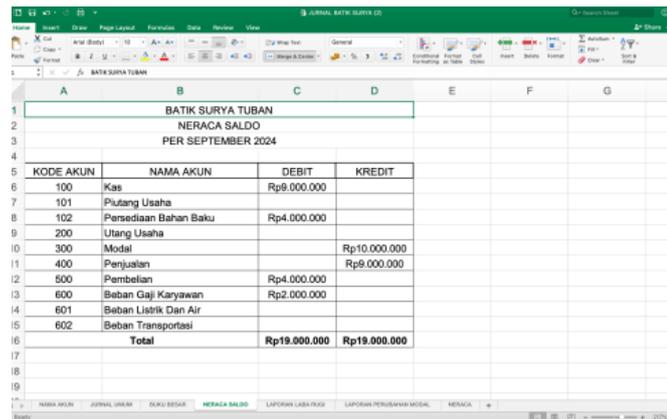
1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini sudah sesuai dengan tahapan yang dilakukan mulai dari mengadakan pelatihan pengelolaan Manajemen keuangan dan sumber daya manusia berupa untuk UMKM Batik Surya Tuban



Gambar 4. Pelatihan Pengelolaan Manajemen Keuangan dan Sumber Daya Manusia.

2. Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini sudah sesuai dengan tahapan yang dilakukan mulai dari mengadakan pelatihan, sosialisasi dan pendampingan pembuatan laporan keuangan menggunakan excel UMKM Batik Surya Tuban.





KODE AKUN	NAMA AKUN	DEBIT	KREDIT
100	Kas	Rp8.000.000	
101	Piutang Usaha		
102	Persediaan Bahan Baku	Rp4.000.000	
200	Utang Usaha		
300	Modal		Rp10.000.000
400	Penjualan		Rp8.000.000
500	Pembelian	Rp4.000.000	
600	Beban Gaji Karyawan	Rp2.000.000	
601	Beban Listrik Dan Air		
602	Beban Transportasi		
	Total	Rp18.000.000	Rp18.000.000

Gambar 5. Pelatihan dan Pendampingan penggunaan Aplikasi Keuangan

Pada Activity keuangan menjelaskan alur tentang menu keuangan dan ada fitur apa saja yang ada dalam menu keuangan diantaranya adalah fitur pemasukan keuangan, pengeluaran keuangan dan jenis pemasukan keuangan (Rizki et al., n.d.)

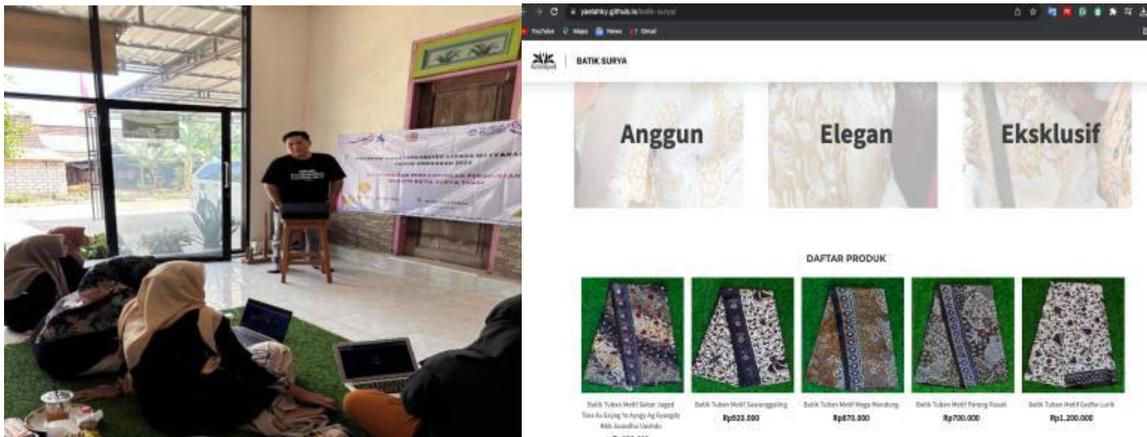
4. DISKUSI

Tim pengabdian sudah melaksanakan sosialisasi program dan peluncuran website Batik Surya tuban dengan pemilik usaha dan para mahasiswa. Dalam pertemuan tersebut terdapat usulan dan saran demi keberlangsungan website batik surya. Diharapkan batik surya tidak hanya menjadi tempat usaha dan bermanfaat bagi warga sekitar, tetapi dengan memanfaatkan website bisa meningkatkan pendapatan sampai ke penjuru dunia.



Gambar 6. Sosialisasi dan peluncuran website Batik Surya Tuban

Dalam kesempatan tersebut dilakukan juga pelatihan Pengoperasian website kepada pemilik usaha sehingga salah satu luaran pengabdian yang berupa peningkatan keterampilan mitra dapat tercapai.



Gambar 7. Pelatihan Pengoperasian website

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini menegaskan pentingnya digitalisasi sistem informasi untuk meningkatkan kinerja UMKM Batik Surya melalui pendampingan Laporan Keuangan dan Digital Marketing berbasis website Metode yang digunakan dengan melakukan pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Setelah adanya penelitian ini diharapkan UMKM Batik Surya akan mengalami kenaikan omzet penjualan, bisa menghitung harga pokok produksinya dan mengatur sumberdaya manusianya.

Proses yang dimulai dari observasi lapangan hingga pendampingan pasca implementasi menunjukkan komitmen yang kuat dari tim pengabdian dalam memastikan keberhasilan program ini. Keterlibatan karyawan juga menjadi nilai tambah yang dapat mendorong inovasi dan kreativitas dalam pengelolaan sistem informasi terhadap batik surya . Tahap-tahap yang dilalui dalam kegiatan ini, mulai dari pengumpulan data hingga evaluasi dan pendampingan, telah memberikan fondasi yang kuat untuk keberlanjutan program ini di masa mendatang. Dengan adanya marketing digital yang dihadirkan melalui website (Sholikhah et al., n.d.) diharapkan pelanggan dengan mudah menemukan produk yang akan di pasarkan untuk meningkatkan pendapatan. Selain itu, pengembangan dan pendampingan yang diberikan kepada pemilik usaha bertujuan agar mereka dapat terus mengembangkan dan memanfaatkan website secara optimal, sehingga mampu memberikan dampak positif yang berkelanjutan dalam pengembangan usaha batik surya tuban

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Pengabdian masyarakat mendapatkan sumber dana melalui dana hibah DRTPM untuk tahun anggaran 2024 dengan skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat. Penulis menyampaikan terima kasih yang mendalam kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia (DRTPM). Terima kasih juga disampaikan kepada ibu Srinah sebagai pemilik usaha batik surya tuban sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR REFERENSI

- Biswas, B., Sanyal, M. K., & Mukherjee, T. (2023). AI-Based Sales Forecasting Model for Digital Marketing. *International Journal of E-Business Research*, 19(1). doi: 10.4018/IJEER.317888
- Lie, A., Gozali, I., & Wardhono, A. (2023). Language Learning and Teaching in Digital Environment. *Journal of NELTA*, 28(1), 213–220. doi: 10.3126/nelta.v28i1.61813
- Lilik Maslikhah. (2023). Digitalisasi Sebagai Upaya Pengembangan Sumber Daya Aparatur Pemerintah Desa Di Desa Sugihwaras. *Khatulistiwa: Jurnal Pendidikan Dan Sosial Humaniora*, 3(3), 102–113. doi: 10.55606/khatulistiwa.v3i3.1861
- Rizki, A., & Ekawati, N. (n.d.). Sistem Informasi Manajemen Dan Keuangan Masjid Berbasis Web. In *JOURNAL INFORMATICS AND ELECTRONICS ENGINEERING* (Vol. 03, Issue 02).
- Sambongari, D., Weleri, K., & Kendal, K. (n.d.). Penerapan Digital Marketing untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM di.
- Sholikhah, M., Fajrie, N., & Astuti, R. D. (2023). Application of Visual Art Therapy Web Media in Concentration Ability Learning for Autism Children. 20(2), 559–564.
- Sholikhah, M., Sholikatur Rohmania, A., & Nurhapsari, R. (n.d.). Digitalisasi Tata Kelola Masjid At Taqwa Krandon Kudus Berbasis Website untuk Peningkatan Layanan dan Transparansi Digitization of Mosque Management at At Taqwa Krandon Kudus through a Website for Service Enhancement and Transparency. *Jurnal Masyarakat Mengabdi Nusantara*, 1, 62–71. doi: 10.56910/wrd.v5i1.409