

STRATEGI PENINGKATAN PROFITABILITAS DENGAN FINANCIAL TECHNOLOGY DAN E-CATALOG IMOOGI PADA UMKM DI KECAMATAN BULELENG

Gusti Ayu Ketut Rencana Sari Dewi¹, Ni Wayan Yulianita Dewi², Made Arie Wahyuni³

¹Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA; ²Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA, ³Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA
ayurencana@undiksha.ac.id

ABSTRACT

During the Covid-19 Pandemic that entered Indonesia, the Government issued a policy of limiting community activities that impacted almost all sectors of life, as well as Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the culinary sector as one of the economic sectors affected by this pandemic. In order to survive, MSME actors in this sector must be able to create various steps or strategies. This service activity tries to provide solutions to MSMEs, especially the culinary sector, namely the typical Singaraja souvenir "Pia Cinta" in order to survive the COVID-19 pandemic, by communicating more intensely with consumers by creating catalogs and strengthening the use of technology in the financial sector. Pia Cinta is a typical Balinese Pia. This pia is small made with a special composition makes this pia selling well and famous in Bali, especially in Singaraja, becoming one of the choices for Balinese souvenirs. In this community service program, training in the marketing process is provided by making product promotional videos and making E-catalogs with the Imooji application. In addition, for the strategy to increase profitability, training will be provided in the process of recording and making financial reports in accordance with SAK EMKM with financial technology, namely the SI-APIK application. This service activity can increase partner sales, especially with regard to promotion and optimization in financial management. The target audience for this service activity is Pia Cinta's MSME business partner with a total of 5 marketing personnel and 5 administrative and financial personnel by carrying out mentoring and training activities. The results of this community service activity are in the form of an E-catalog promotion media with the Imooji application and an increase in financial management skills in accordance with SAK EMKM with the SI-APIK application.

Keywords: *culinary, ecatalog, financial management*

ABSTRAK

Selama Pandemi Covid-19 masuk ke Indonesia, Pemerintah mengeluarkan kebijakan pembatasan aktivitas masyarakat yang berdampak kepada hampir semua sektor kehidupan, begitu juga dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sektor kuliner sebagai salah satu sektor ekonomi yang mengalami dampak akibat pandemi ini. Agar dapat terus bertahan Pelaku UMKM sektor ini harus mampu mengkreasikan berbagai langkah atau strategi. Kegiatan Pengabdian ini mencoba memberikan solusi kepada UMKM khususnya sektor kuliner yaitu Oleh-oleh khas Singaraja "Pia Cinta" agar dapat bertahan di masa pandemi covid-19, dengan membuat katalog dan memperkuat pemanfaatan teknologi dibidang keuangan. Pia Cinta adalah Pia khas Bali. Pia ini berukuran kecil yang dibuat dengan komposisi istimewa membuat pia ini laris manis dan terkenal di Bali, khususnya di Singaraja menjadi salah satu pilihan oleh-oleh khas Bali. Dalam program pengabdian masyarakat ini diberikan pelatihan proses pemasaran dengan pembuatan video promosi produk serta membuat E-catalog dengan aplikasi Imooji. Selain itu untuk strategi peningkatan profitabilitasnya akan diberikan pelatihan dalam proses pencatatan dan pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM dengan technology financial yaitu aplikasi SI-APIK. Kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan penjualan mitra khususnya berkaitan dengan bidang promosi dan optimalisasi dalam pengelolaan keuangan. Khalayak sasaran pada kegiatan pengabdian ini adalah mitra usaha UMKM Pia Cinta dengan jumlah peserta pelatihan 5 orang tenaga pemasaran dan 5 orang bagian administrasi dan keuangan dengan melaksanakan kegiatan pendampingan dan pelatihan. Adapun hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah berupa media promosi E-catalog dengan aplikasi Imooji dan peningkatan keterampilan manajemen keuangan sesuai dengan SAK EMKM dengan aplikasi SI-APIK.

Kata kunci: *kuliner, ecatalog, manajemen keuangan*

PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menjadi sektor penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di dunia, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, namun juga di negara-negara maju. Di negara maju UMKM dipandang penting karena kelompok usaha ini mampu menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, selain itu juga kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (Sugiri, 2020). Pertumbuhan ekonomi sektor riil Indonesia merupakan sektor utama dalam menggerakkan ekonomi nasional. Tahun 2018 sektor riil yang diwakili oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM telah menyumbang lebih kurang 60 persen dari pendapatan domestik bruto (PDB) atau menyumbang Rp 8.400 triliun terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dari total keseluruhan Rp 14.000 triliun PDB Indonesia di tahun 2018 (Hartono, 2019). Selain dari sisi sumbangan pada pendapatan nasional, UMKM memberikan kontribusi terhadap perekonomian dari sisi kemampuan menyerap tenaga kerja, dari sisi tenaga kerja UMKM telah berhasil menyerap 121 juta tenaga kerja. Angka tersebut sekitar 96% dari serapan tenaga kerja Indonesia di tahun 2018 yang sebesar 170 juta atau secara pertumbuhan, mengalami pertumbuhan 5% setiap tahunnya (Hartono, 2019). Usaha Mikro Kecil dan Menengah UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Pada dasarnya pembedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, usaha besar umumnya didasarkan pada nilai aset awal, tidak termasuk tanah dan bangunan, omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun, setiap Negara punya ketentuan sendiri mengenai tolak ukur UMKM. Dalam Penjelasan Umum Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

ditegaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. UMKM juga berperan penting dalam membantu meningkatkan ekonomi masyarakat di tingkat kota dan kabupaten, hal ini dikarenakan UMKM merupakan entitas produsen sekaligus konsumen yang cukup besar sehingga uang yang ada dimasyarakat mengalami perputaran dari dan oleh UMKM itu sendiri, selain itu UMKM lebih tangguh sehingga lebih tahan terhadap krisis ekonomi dan moneter (Hamza & Agustien, 2019).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan bagian yang memiliki peran penting dalam pengembangan sektor ekonomi di Kabupaten Buleleng. Sejak dikeluarkan kebijakan pemerintah terkait pembatasan aktivitas masyarakat yang berdampak kepada hampir semua sektor kehidupan, begitu juga dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sektor kuliner sebagai salah satu sektor ekonomi yang mengalami dampak akibat pandemi ini. Agar dapat terus bertahan Pelaku UMKM sektor ini harus mampu mengkreasikan berbagai langkah atau strategi. Kegiatan Pengabdian ini mencoba memberikan solusi kepada UMKM khususnya sektor kuliner yaitu Oleh-oleh khas Singaraja "Pia Cinta" agar dapat bertahan di masa pandemi covid-19, dengan berkomunikasi lebih intens dengan konsumen dan memperkuat pemanfaatan teknologi dibidang keuangan. Pia Cinta adalah Pia khas Bali. Pia ini berukuran kecil dan pas untuk teman minum teh/kopi. Kulit pia yang tipis tetapi renyah dan isian pianya yang dibuat dengan komposisi istimewa membuat pia ini laris manis dan terkenal di Bali, khususnya di Singaraja menjadi salah satu pilihan oleh-oleh.

Pelaku usaha UMKM sering kali terhambat

perkembangan usaha karena disebabkan oleh tingkat pengetahuan dan kemampuan mereka dalam menjalankan usaha. Menurut survey dari Bank Indonesia bahwa sebanyak 72,6 persen pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mengalami tekanan akibat pandemi Covid 19 ini (Sandy, 2020). Begitu banyaknya permasalahan yang harus dihadapi UMKM dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya, seperti permasalahan permodalan, kesulitan pemasaran, keterbatasan sumber daya manusia, keterbatasan baha baku, dan penggunaan teknologi. Dari berbagai permasalahan yang dihadapi, yang paling sering muncul adalah dalam hal pengelolaan keuangan dan sistem pemasaran. Manajemen keuangan merupakan salah satu hal yang krusial dalam satu usaha, baik usaha mikro, kecil, dan menengah. Pengelolaan manajemen keuangan yang baik sangat penting untuk dapat mempertahankan usaha dari kondisi ekonomi yang stabil dalam persaingan. Setiap usaha membutuhkan struktur keuangan yang menghasilkan laba agar tetap bisa persisten dan kedibel. Sehingga yang dibutuhkan pengusaha adalah kemampuan manajemen keuangan yang baik untuk dapat membawa bisnisnya menuju kesuksesan. Upaya optimalisasi keuangannya dilakukan dengan cara memberikan pelatihan tata kelola atau manajemen keuangan dengan menggunakan aplikasi SI-APIK dan membantu penyusunan laporan keuangan laba rugi dan neraca. Selain hambatan dalam pembuatan dan pengelolaan keuangan, pelaku UMKM terhambat dalam pemasaran produknya. Di era teknologi seperti saat ini penggunaan media sosial belum sepenuhnya optimal digunakan sebagai alat pendukung kegiatan pemasaran produk oleh pelaku UMKM. Padahal pemasaran berbasis digital dapat memberikan pengaruh yang cukup signifikan untuk perkembangan usahanya. Wardhana (2015) menemukan bahwa strategi digital marketing dapat berpengaruh hingga 78% terhadap keunggulan bersaing UMKM dalam memasarkan produknya. Pemanfaatan penggunaan digital marketing memiliki

beberapa keunggulan, diantaranya biaya yang diperlukan untuk pemasaran jauh lebih murah daripada pemasaran konvensional, selain itu jangkauan pemasaran lebih luas, dan masih banyak keunggulan lainnya.

Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan mitra, kegiatan Pengabdian ini mencoba memberikan solusi kepada UMKM khususnya sektor kuliner yaitu Oleh-oleh khas Singaraja "Pia Cinta" agar dapat bertahan di masa pandemi covid-19, dengan berkomunikasi lebih intens dengan konsumen dan memperkuat pemanfaatan teknologi dibidang keuangan. Pia Cinta adalah Pia khas Bali. Pia ini berukuran kecil yang dibuat dengan komposisi istimewa membuat pia ini laris manis dan terkenal di Bali, khususnya di Singaraja menjadi salah satu pilihan oleh-oleh.

Dalam program pengabdian masyarakat ini permasalahan yang bersumber dari mitra yang memerlukan solusi bersama yaitu dibantu proses pemasaran dengan pembuatan video promosi produk serta membuat E-catalog dengan aplikasi Imooji. Selain itu untuk strategi peningkatan profitabilitasnya akan diberikan pelatihan dalam proses pencatatan dan pembuatan pelaporan keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM dengan *technology financial* yaitu aplikasi SI-APIK. Dengan adanya pengabdian ini mitra dapat terbantu dalam bidang promosi dan optimalisasi dalam pengelolaan keuangan. Khalayak sasaran yang dicapai adalah mitra usaha UMKM Pia Cinta dengan jumlah peserta pelatihan 5 orang tenaga pemasaran dan 5 orang bagian administrasi dan keuangan dengan mengadakan pelatihan secara online dan pendampingan kepada mitra dengan tetap menjaga proses. Target dalam kegiatan pengabdian ini adalah mitra usaha UMKM Pia Cinta. Berdasarkan prioritas masalah yang telah ditentukan, maka luaran yang ingin dicapai yaitu E-catalog Imooji dan Laporan Keuangan dengan aplikasi SI-APIK.

METODE

Berdasarkan permasalahan mitra yang telah

disebutkan di atas, maka tahapan rencana kegiatan yang akan dilakukan adalah **pertama**, mengadakan observasi dan wawancara dengan mitra usaha, sekaligus penandatanganan MoA kerjasama.

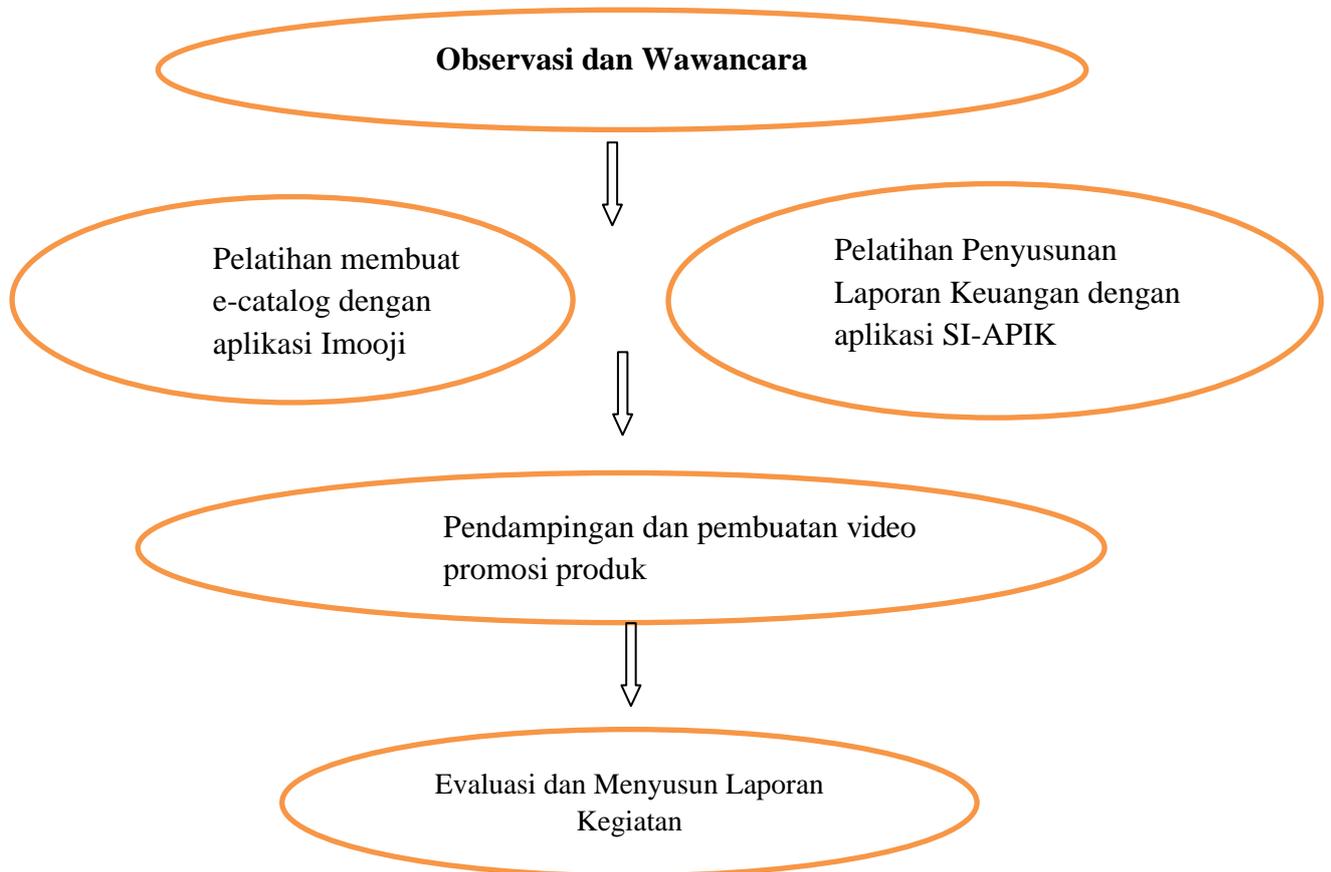
Kedua adalah pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan. Berdasarkan permasalahan yang telah dianalisis dan dibutuhkan oleh pelaku usaha, maka pelatihan yang dirancang kali ini meliputi:

- a. Pelatihan membuat e-catalog dengan aplikasi Imooji
- b. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dengan aplikasi SI-APIK

- c. Pendampingan dan pembuatan video promosi produk

Ketiga, tahap terakhir dari kegiatan ini adalah evaluasi dan refleksi mengenai keberhasilan kegiatan yang dilakukan. Hal ini dapat ditempuh dengan melihat perkembangan usaha dalam proses penjualan produk, apakah mengalami peningkatan setelah diberikan pelatihan membuat e-catalog dan video promosi produk. Adanya laporan keuangan mitra hasil dari pelatihan dengan aplikasi SI-APIK.

Metode kegiatan dapat dilihat dalam Gambar 2 sebagai berikut.



Gambar 2. Metode Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan P2M ini dapat disampaikan pada beberapa tahapan yang telah dilaksanakan.

Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini yang dilakukan adalah melakukan rapat internal tim pelaksana PkM dan koordinasi dengan pihak mitra yaitu Pia Cinta (UD Sinar Abadi). Dalam proses persiapan penekanan kegiatan adalah untuk mengetahui secara lebih mendalam kondisi yang ada di mitra meliputi sistem pengelolaan administrasi keuangan, fasilitas perusahaan dan kemampuan pencatatan transaksi keuangan terutama dalam hal pemanfaatan software berbasis Android serta kegiatan pemasaran yang telah dilakukan.

Berdasarkan hasil koordinasi bersama Ibu Naning selaku pemilik Pia Cinta pada tanggal 27 Februari 2021 diperoleh kesepakatan bahwa kegiatan akan dimulai pada tanggal 14 Maret 2021. Kegiatan yang dilakukan berupa pelatihan membuat e-catalog dengan aplikasi Imooji, tgl 15 April 2021 mengadakan pelatihan manajemen keuangan dengan aplikasi SI-APIK.



Gambar 3. Persiapan untuk mengadakan Pelatihan e-catalog dan Manajemen Keuangan. Kemudian dalam proses persiapan dilakukan penyusunan metode pelatihan sesuai hasil evaluasi awal, penyedia software yang dibutuhkan, penyiapan media alternatif untuk mendukung proses pembelajaran terutama yang berbasis e-learning/internet, serta

mempersiapkan berbagai prosedur pelatihan dan pendampingan.

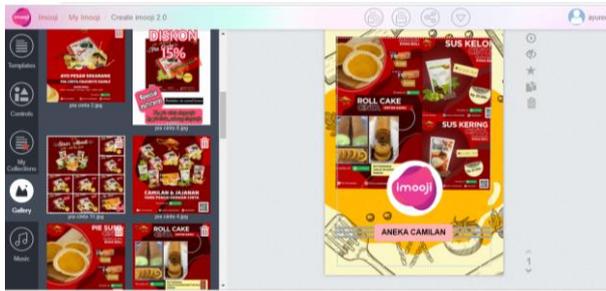
Tahap Pelatihan E-catalog dengan aplikasi Imooji

Pada tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan instalasi software yang dibutuhkan yaitu aplikasi Imooji, pelatihan, simulasi pembelajaran multimedia dan simulasi pencatatan transaksi keuangan dengan memanfaatkan Aplikasi Akuntansi SI-APIK.



Gambar 4. Foto E-catalog

Imooji merupakan sarana online yang dapat digunakan untuk membuat brosur, undangan suatu event serta katalog produk/jasa dengan gratis. Imooji mudah untuk digunakan karena memiliki tampilan yang simple dan tidak memerlukan proses downloading template yang berpotensi memakan waktu. E-catalog Imooji lebih efektif dibandingkan dengan mencetak flyer secara manual. Promosi yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan *brand awareness* masyarakat yaitu dengan cara menyebarkan informasi tentang kegiatan atau promo yang sedang berlangsung dengan Imooji dan bisa di broadcast melalui whatsapp. Pelatihan membuat E-catalog imooji tersebut memperoleh antusias yang lebih banyak karena mudah menyebarkan informasinya hingga ke daerah luar Bali.



Gambar 5. Login aplikasi Imooji



Gambar 6. E-catalog Imooji siap untuk disebar

Pelatihan Manajemen Keuangan dengan Aplikasi SI-APIK

Pelatihan Manajemen Keuangan dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola pendanaan modal kerja, bagaimana menggunakannya, mengalokasikan dana serta mengelola keuangan yang dimiliki UMKM untuk mencapai tujuan utama, dengan cara lebih baik. Pelatihan ini disusun untuk mengarahkan peserta pada penguasaan pengelolaan keuangan yang baik bagi usaha mitra agar mampu melakukan perencanaan keuangan dan anggaran (*budgeting*), pengendalian (*controlling*), pemeriksaan (*auditing*) dan pelaporan (*reporting*). Jumlah peserta yang mengikuti kegiatan secara online yaitu 10 orang yang terdiri dari pemilik usaha Pia Cinta yaitu 2 orang, pegawai bagian produksi yaitu 5 orang,

serta bagian administrasi dan keuangan yaitu 3 orang. Hasil dari pelatihan ini membawa usaha mitra tidak lagi mengalokasikan dana pada kegiatan penganggaran yang tidak menguntungkan, sehingga segala kegiatan yang berkaitan dengan penggunaan anggaran usaha mitra akan terencana dengan baik dan mampu mempertimbangkan alokasi pendanaan yang bisa memaksimalkan keuntungan bagi usaha mitra dan memangkas penggunaan anggaran yang tidak menguntungkan.

Selain itu proses pencatatan transaksi dengan melampirkan bukti transaksi berupa nota atau kuitansi juga dijelaskan pada sesi pelatihan. Pelaksanaan dilakukan sesuai kebutuhan mitra dengan melibatkan pemilik usaha serta pegawai administrasi keuangan.

Tahapan terakhir dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pendampingan kepada mitra. Pengelolaan transaksi keuangan memerlukan pendampingan yang berkelanjutan secara daring melalui media online yaitu WA grup agar menghasilkan laporan keuangan yang akuntabel dan berkualitas. Kegiatan berupa pelatihan dan pendampingan kepada mitra ini mampu menaikkan kelas pelaku UMKM khususnya Pia Cinta dalam pengelolaan keuangan maupun pemasaran digitalnya dengan membuat e-catalog dengan aplikasi Imooji.

Tingkat partisipasi masyarakat sasaran dalam kegiatan pengabdian ini sangat tinggi dan aktif, ini dibuktikan dari kehadiran yang selalu lengkap dari awal pelatihan sampai akhir pelatihan walaupun dengan media online Wa Grup dan Zoom. Tindak lanjut yang akan dilakukan agar masyarakat tetap bisa mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang sudah diberikan yaitu melaksanakan pendampingan secara berkelanjutan baik melalui media online maupun memberikan solusi secara langsung kepada mitra agar keterampilan mitra dalam mengelola keuangan serta memasarkan produk dapat dimanfaatkan secara optimal.

SIMPULAN

Adapun kesimpulan yang dapat diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat penerapan ipteks ini adalah: 1. Kegiatan pelatihan online ini mampu meningkatkan pengetahuan UMKM terkait tata cara pembuatan brosur mendukung promosi yang menggunakan Imooji selama pandemi 2. Dari hasil evaluasi pelaksanaan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah mampu memberikan pemahaman dan keterampilan terkait manajemen keuangan untuk mengelola keuangan agar hasil penjualan dapat tercatat sesuai bukti transaksi dan mampu menyusun laporan keuangan sesuai SAK EMKM dengan aplikasi SI-APIK.

DAFTAR RUJUKAN

- Bank Indonesia. (2016). "Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan". Di unduh dari <https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Pages/Pedoman-Umum-Pedoman-Teknis-dan-Modul-PTK-untuk-UMK>. Di akses tgl 25 Pebruari 2021.
- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 127–135.
- Hardilawati, W. Laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98.
- Layli, N. (2018). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Perilaku Mahasiswa dalam Mengelola Keuangan. *Artikel. JPA UM Malang*. Vol 1. No.4. Hal. 277-285. Edisi September 2018.
- Rinandiyana, L. R., Kusnandar, D. L., & Rosyadi, A. (2020). Pemanfaatan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android (SI-APIK) untuk meningkatkan Administrasi Keuangan UMKM. *Qardhul Hasan: Media Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 73-78.
- Syahwani, A. K. I. (2020). Pelatihan Online Membuat Brosur Melalui Imooji untuk Mendukung Promosi UMKM Selama Pandemi Covid-19. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat (PIM)*, 2(6), 957-965.
- Wiratama, B., Kriswanto, K., Rahayu, S., Nugraha, A. R., & Satriawan, Y. (2019). Penerapan Aplikasi Keuangan Berbasis Android "Si Apik" pada Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Biofarmakaka Desa Limbangan Kendal. *Rekayasa: Jurnal Penerapan Teknologi Dan Pembelajaran*, 17(1), 16-24.

