ISBN 978-623-7482-72-7

UPAYA PENGUATAN UNIT USAHA YAYASAN KAKI KITA SUKASADA BALI MELALUI STRATEGI KEWIRAUSAHAAN (TATA KELOLA KEUANGAN DAN PEMASARAN DIGITAL)

Sunitha Devi[1], A.A.N. Yudha Martin Mahardika[2], Gede Wira Kusuma[3], Putu Riesty Masdiantini[4], Ni Luh Indrawati[5]

[1]Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, FE UNDIKSHA;[2] Jurusan Manajemen, FE UNDIKSHA
Email: sunitha.devi @undiksha.ac.id

ABSTRACT

The COVID 19 pandemic condition has impacted the realization of the noble goals of the YKKS business unit's operational activities in empowering persons with disabilities and preserving the environment. The YKKS business unit's capacity to advertise and introduce items to the public has been impeded by its failure to use digital marketing. Due to a shortage of demand for the products produced, it is harder to recruit disabled person as workers. Other issues that YKKS has are the inability to appropriately calculate HPP, selling prices, and cost control, as well as the compilation of financial reports. On this foundation, the writing team created a community service program that includes financial management and digital marketing training and assistance for the YKKS business unit. Participants with disabilities and YKKS management have been able to use various digital marketing platforms independently, as well as carry out good financial management, resulting in financial reports that are accurate, reliable, and reliable according to MSME reporting standards, thanks to the training and mentoring process.

Kata kunci: *digital marketing, financial management, foundation business unit*

ABSTRAK

Pencapaian tujuan mulia dari kegiatan operasional unit usaha YKKS dalam pemberdayaan penyandang disabilitas dan pelestarian lingkungan ini sedikit terhambat oleh situasi pandemi COVID 19. Ketidakmampuan dalam digital marketing menyebabkan pemasaran dan pengenalan produk yang dihasilkan oleh unit usaha YKKS ke masyarakat menjadi terhambat. Perekrutan penyandang disabilitas sebagai pekerja tidak optimal karena minimnya pesanan akan produk-produk yang dihasilkan. Permasalahan lainnya yang dihadapi YKKS yaitu terkait ketidakmampuan menghitung HPP secara tepat, harga jual dan *cost contol* hingga menyusun laporan keuangan. Atas dasar itulah, tim penulis menyusun program pengabdian kepada masyarakat yang mengarah pada pemberian pelatihan dan pendampingan tata kelola keuangan dan pemasaran digital bagi unit usaha YKKS. Berdasarkan proses pelatihan dan pendampingan para peserta penyandang disabilitas dan manajemen YKKS telah mampu secara mandiri memanfaatkan berbagai platform digital marketing dan juga telah mampu melakukan tata kelola keuangan yang baik sehingga laporan keuangan menjadi akurat, andal, dan terpercaya sesuai standar pelaporan UMKM.

Kata kunci: *digital marketing, tata kelola keuangan, unit usaha yayasan*

PENDAHULUAN

Isu disabilitas merupakan salah satu isu HAM (Hak Asasi Manusia) yang terus menjadi perhatian pemerintah tidak hanya di Indonesia bahkan secara mendunia. Disabilitas berkaitan dengan keterbatasan fungsi pengelihatan, komunikasi, pendengaran, bahkan mobilitas yang menyebabkan terhambatnya partisipasi aktif dan efektif dari seseorang didalam lingkungan masyarakat (Shaleh, 2018). Penyandang disabilitas yang dalam percakapan sehari-hari disebut sebagai orang cacat, sering dianggap sebagai warga masyarakat yang tidak produktif, tidak mampu menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sehingga hak-haknya pun diabaikan.

Sering sekali peraturan yang telah dibuat oleh pemerintah yang berkaitan dengan HAM bagi penyandang disabilitas berbenturan dengan tataran praktis yang dihadapi oleh penyandang disabilitas dalam kehidupan bermasyarakat. Salah satu contoh riilnya adalah terbatasnya akses para penyandang disabilitas untuk memperoleh pekerjaan selayaknya orang normal dengan adanya ketentuan internal perusahaan dalam proses rekrutmen karyawan seperti minimal D3 yang tentunya tidak mudah dapat dipenuhi oleh para penyandang disabilitas. Permasalahan ini tentunya berimplikasi pada terhambatnya partisipasi penyandang disabilitas dalam kegiatan sosial ekonomi. Rendahnya tingkat partisipasi ini tentu saja akan berimplikasi pada peningkatan angka kemiskinan yang selanjutnya justru akan meningkatkan risiko bagi kesehatan penyandang disabilitas.

Kabupaten Buleleng, Bali juga merupakan salah satu Kabupaten dengan jumlah penyandang disabilitas yang cukup tinggi. Berdasarkan data statistik terakhir terkait jumlah penyandang disabilitas yang terdapat dalam *webiste* resmi pemerintah Kabupaten Buleleng, menunjukkan bahwa jumlah keseluruhan penyandang disabilitas di Kabupaten Buleleng tahun 2017 adalah sejumlah 4.656 orang. Jumlah penyandang disabilitas yang meningkat di tahun 2017 ini apabila tidak menjadi perhatian pemerintah dan masyarakat sekitar dari sudut pandang ekonomi sudah sangat tentu akan berdampak pada peningkatan angka kemiskinan di Kabupaten Buleleng. Menyikapi hal tersebut, Yayasan Kaki Kita Sukasada berkomitmen untuk membantu para penyandang disabilitas untuk meningkatkan kualitas kehidupan mereka secara ekonomi melalui pembentukan unit usaha dengan merekrut para penyandang disabilitas ini sebagai pekerja yang terampil.

YKKS merupakan yayasan sosial yang berdiri secara hukum sejak 31 Oktober 2019. Awal pendirian yayasan ini ditujukan untuk membantu perawatan luka penderita diabetes, kemudian berkembang ke segmen kedua yaitu pembuatan kaki palsu untuk mengembalikan rasa percaya diri bagi penderita diabetes yang kakinya mesti diamputasi, hingga saat ini YKKS mengembangkan unit usaha yang didirikan dengan tujuan selain untuk pemberdayaan penyandang disabilitas juga diharapkan dapat sebagai sumber pendanaan untuk membantu dalam perawatan luka penderita diabetes dan pembuatan kaki palsu. Unit usaha YKKS bergerak dibidang sosial karena keuntungan yang diperoleh diperuntukkan untuk tujuan-tujuan sosial YKKS seperti perawatan luka penderita diabetes dan pembuatan kaki palsu.

Ns. I Made Aditiasthana, S.Kep selaku pendiri sekaligus ketua yayasan menyampaikan bahwa penyandang disabilitas yang selama ini bekerja bersamanya memiliki keterampilan bahkan kemampuan melebihi pekerja normal; salah satu contohnya penyandang disabilitas yang tuna wicara dan tuna rungu atas nama Made Rediarta yang sudah bekerja sejak awal berdirinya unit usaha YKKS yaitu sejak bulan Maret tahun 2020. Beliau mampu menyelesaikan produk pot sabut kelapa dengan kecepatan 50% lebih cepat dari pekerja normal yaitu sekitar 6 pot dalam 1 hari sedangkan pekerja normal hanya mampu menyelesaikan 3 pot dalam 1 hari. Prestasi dalam bekerja ini dapat dicapai oleh Bapak Made Rediarta karena tingkat fokus beliau dalam bekerja jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pekerja normal yang terkadang suka bercerita dengan karyawan lainnya saat bekerja sehingga pekerja normal dari segi kuantitas dan kualitas pekerjaan masih lebih kurang dibandingkan dengan yang dihasilkan oleh Bapak Made Rediarta.

Unit usaha YKKS kini berkembang hingga pada tujuan *enviromental* yaitu pelestarian lingkungan melalui daur ulang sampah plastik. Produk-produk yang tersedia untuk dijual di unit usaha YKKS kini juga berbahan baku sampah plastik yang didaur ulang. Produk-produk tersebut berupa kursi, meja, meja belajar, rak pot bunga, lantai dan dinding papan dengan perpaduan warna unik dan menarik yang dihasilkan dari daur ulang sampah plastik seperti pada Gambar 1.

Gambar 1. Produk Unit Usaha YKKS

Sampah plastik merupakan isu lingkungan yang selalu menjadi fokus utama pemerintah. Di Kabupaten Buleleng sendiri timbunan sampah rata-rata 3.503,07 m3 per harinya yang terdiri dari 42,25% sampah organik dan 57,75% sampah anorganik (Virgowati, dkk, 2020). Sampah plastik termasuk kedalam sampah anorganik yang jumlahnya masih sangat besar. Salah satu dampak yang ditimbulkan dari adanya timbunan sampah didaerah Buleleng ketika musim hujan adalah banjir. Pemerintah telah berupaya menanggulangi permasalahan sampah yang diawali dengan penyusunan peraturan tentang penanggulangan sampah plastik, termasuk juga oleh pemerintah Kabupaten Buleleng. Pemkab Buleleng telah menerbitkan Peraturan Bupati (Perbup) Nomor 39 dan 40 tahun 2019 tentang penanganan sampah.

Menurut Puspitawati dan Rahdriawan (2012), dibutuhkan pionir untuk merubah paradigma pengelolaan sampah dari pendekatan ujung pipa (*end of pipes*) yaitu membuang sampah langsung ke TPA kearah pengelolaan sampah dengan prinsip 3 R yaitu *reduce* (mengurangi), *reuse* (menggunakan kembali) dan *recycle* (daur ulang). Konsep *recycle* sampah plastik inilah yang juga harus terus diupayakan demi menyelamatkan lingkungan dari sampah plastik. Unit usaha YKKS merupakan salah satu unit usaha yang berkomitmen untuk mendukung program pemerintah dalam hal *recycle* sampah plastik. Begitu banyaknya sampah plastik di Kabupaten Buleleng merupakan sumber bahan baku potensial bagi usaha yang dijalankan oleh unit usaha YKKS. Banyak restoran dan rumah makan bahkan hotel telah menyumbangkan limbah sampah plastiknya kepada unit usaha YKKS sehingga dari segi potensi pasokan sumber bahan baku bagi produk yang dihasilkan oleh unit usaha YKKS sangat besar. Potensi pasar bagi produk-produk yang dihasilkan oleh unit usaha YKKS juga besar karena produk-produk yang dihasilkan sangat bervariasi dan sangat sesuai dengan kebutuhan pasar saat ini, contohnya saja tempat pot bunga dan pot bunga yang saat ini sangat tren dikalangan masyarakat. Di Masa Pandemi Covid 19 saat ini masyarakat mulai beralih mencintai aktivitas bercocok tanam dan berkebun sehingga permintaan atas sarana dan prasarana bercocok tanam dan berkebun sangat melonjak termasuk juga permintaan akan tempat pot bunga dan pot bunga (Silaban, 2021), demikian juga yang terjadi di Kabupaten Buleleng. Peluang dari segi ketersediaan bahan baku dan potensi pasar tentu sangat dapat mendorong perkembangan dan pertumbuhan usaha yang dijalankan oleh unit usaha YKKS.

YKKS memiliki pandangan bahwa sampah yang dikelola dengan baik berdampak positif pada berbagai sisi kehidupan seperti kehidupan sosial, kesehatan, dan bahkan pada kehidupan ekonomi. Dampak positif pengelolaan dan pemanfaatan sampah bagi kehidupan sosial telah dibuktikan oleh YKKS melalui pembuatan kaki palsu yang juga berasal dari daur ulang sampah plastik yang dapat dimanfaatkan oleh penyandang disabilitas untuk berjalan dan beraktivitas. Pengolahan sampah plastik menjadi produk-produk unik yang telah dilakukan oleh YKKS juga dapat membantu mewujudkan misi “disabilitas yang berdaya”. Dari sudut pandang kesehatan tentu saja kegiatan yang dilakukan oleh unit usaha YKKS dalam daur ulang sampah plastik menjadi produk-produk yang bermanfaat sangat membantu pengurangan jumlah sampah plastik yang dapat merusak lingkungan dan yang lambat laun dapat mengganggu kesehatan masyarakat. Sedangkan dari sisi ekonomi, pengelolaan dan pemanfaatan sampah plastik yang didaur ulang menjadi produk bermanfaat dapat dijadikan sumber penghasilan bagi para penyandang disabilitas sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Sejak awal pendirian unit usaha YKKS, pencapaian tujuan mulia dari kegiatan operasional unit usaha YKKS dalam pemberdayaan penyandang disabilitas dan pelestarian lingkungan ini sedikit terhambat oleh situasi pandemi COVID 19. Pemasaran dan pengenalan produk yang dihasilkan oleh unit

usaha YKKS ke masyarakat menjadi terhambat sebagai dampak dari situasi *less contact economy* yang berlaku dalam tatanan kehidupan masyarakat di masa pandemi COVID 19. Perekrutan penyandang disabilitas sebagai pekerja tidak optimal karena minimnya pesanan akan produk-produk yang dihasilkan. Saat ini, dikarenakan tidak banyaknya pesanan, unit usaha YKKS hanya bisa mempertahankan 2 pekerja penyandang disabilitas. Kurangnya pesanan ini diakui Bapak Aditiasthana sebagai dampak dari minimnya informasi yang dapat disebarkan ke masyarakat tentang produk-produk unik, bermanfaat, dan sedang tren yang dibuat oleh para penyandang disabilitas. Pengemasan *social story* sebagai salah satu daya tarik dalam ilmu pemasaran juga tidak mampu Bapak Aditiasthana lakukan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, pengabdian kepada masyarakat ini sangat penting dilakukan dan diwujudkan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan pemasaran berbasis digital pada unit usaha YKKS.

Di era serba digital saat ini, proses pemasaran (Mahardika dan Heryanda, 2020) dan pengelolaan keuangan (Julianto *et al*., 2019) mengalami perubahan drastis. Aktivitas pemasaran banyak dilaksanakan di media digital, utamanya media sosial. Fitur-fitur yang terdapat di sosial media turut memudahkan aktivitas pemasaran produk secara digital. Hal ini bisa dilihat dengan masifnya *online shopping* dan *market place* di sosial media. Hal ini menjadi bukti bahwa ada keberterimaan yang tinggi untuk menggunakan sosial media sebagai sarana promosi (Rahardja *et al*., 2020). Hal ini tidak terlepas dari kemudahan penggunaan dan persepsi kegunaan penggunanya (Julianto *et al*., 2019; Mahardika dan Heryanda, 2020). Promosi melalui media sosial dapat secara signifikan meningkatkan kepuasan pelanggan (Hanaysha, 2017). *Imooji* merupakan salah satu aplikasi digital yang digunakan sebagai alternatif pemasaran. *Imooji* merupakan sarana *online* yang dapat digunakan untuk membuat brosur, undangan suatu *event* serta katalog produk atau jasa dengan gratis. Berdasarkan hasil pengabdian yang dilakukan oleh Aditya dan Syahwani (2020), ditemukan bahwa keberterimaan masyarakat pada aplikasi *Imooji* ini sangat tinggi yang dikarenakan oleh kebermanfaatan dan kemudahan dalam penggunaan aplikasi ini. 100% peserta setuju akan kebermanfaatan aplikasi *Imooji* dan 83,4% menyatakan kemudahan penggunaan aplikasi *Imooji* ini. Oleh karena itu aplikasi pemasaran berbasis digital ini sangat tepat diperkenalkan kepada masyarakat. Kemudahan penggunaan dan adanya persepsi kegunaanlah yang kemudian membuat pengabdian ini memilih media digital sebagai materi promosi.

Proses pelatihan dan pendampingan pemasaran mengikuti kebutuhan model pemasaran saat ini. *Sharing* ilmu pemasaran yang dapat menjadi daya tarik pasar juga menjadi salah satu bahan pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya khusus diikuti oleh perwakilan manajemen unit usaha YKKS akan tetapi juga diikuti oleh para penyandang disabilitas yang tertarik untuk lebih mendalami pemanfaatan teknologi. Melalui aktivitas ini diharapkan para disabel dapat memiliki kemandirian dan keterampilan yang lebih yang sedang sangat dibutuhkan di era reformasi 4.0 karena mereka memiliki hak yang sama dengan orang normal. Selain itu, para disabel juga diharapkan dapat membantu pemasaran unit usaha YKKS yang pada akhirnya akan berdampak pada terbukanya lowongan pekerjaan yang lebih besar untuk merangkul mereka.

Selain permasalahan pemasaran, unit usaha YKKS, yang dalam hal ini diwakili oleh ketua YKKS yaitu Bapak Aditiasthana, juga menyatakan bahwa selama ini manajemen unit usaha YKKS masih menggunakan perhitungan sederhana dalam menentukan harga pokok dan harga jual produk. Manajemen juga memberikan upah 50% dari harga jual produk kepada para penyandang disabilitas sebagai bentuk apresiasi atas hasil pekerjaan mereka. Akan sangat disayangkan jika manajemen tidak tepat dalam memperhitungkan harga pokok dan harga jual produk, sebab akan berdampak pada ketidaktepatan nilai upah pekerja. Jika terlalu rendah menentukan harga jual, keuntungan yang dihasilkan akan sangat minim dan dikhawatirkan dapat mengganggu kesinambungan operasional usaha tersebut. Perlu dilakukan pertimbangan perhitungan biaya-biaya tambahan seperti penyusutan mesin. Selain itu, upah yang akan diterima oleh pekerja penyandang disabilitas juga akan kecil atau tidak sesuai dengan kerja keras mereka. Sedangkan jika dijual terlalu mahal, maka dapat berdampak pada kegagalan dalam persaingan pasar.

Dalam operasional bisnis juga sangat diperlukan pemahaman atas akuntansi biaya. Akuntansi biaya merupakan metode atau teknik yang tepat dalam menentukan biaya dari suatu proyek atau proses (Slat, 2013). Pada umumnya dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi seperti kegiatan pemasaran dan administrasi. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi dan harga pokok produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

Permasalahan yang juga merupakan satu kesatuan dalam tata kelola keuangan adalah berkaitan dengan *cost control* yang dapat mengganggu optimalisasi pencapaian laba usaha. Unit usaha YKKS bahkan kesulitan untuk produksi ulang dalam jumlah yang banyak akibat dari tidak adanya perkembangan dalam keuangan yang dapat dijadikan sebagai sumber pendanaan untuk proses produksi kembali. Hal semacam ini belum diperhitungkan oleh unit usaha YKKS, sehingga dirasa perlu untuk diberikan pelatihan dan pendampingan. Menyikapi permasalahan tersebut maka sangat penting juga dihadirkannya para akademisi yang membidangi ilmu akuntansi dan keuangan untuk turut membantu dan *sharing* ilmu terkait tata kelola keuangan usaha.

METODE

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terbagi kedalam lima tahapan yaitu : 1) observasi awal, 2). perencanaan alternatif solusi, 3) pelatihan, 4) pendampingan, dan 5) monitoring. Pada tahap pertama dilakukan observasi awal dengan berkunjung dan melakukan wawancara awal ke pihak manajemen YKKS yang dalam hal ini diwakili oleh ketua YKKS. Pada tahap awal observasi ke YKKS diperoleh informasi unit usaha ini belum mampu berjalan dan berkembang secara optimal sebagai akibat dari minimnya pemahaman dan keterampilan akan pemanfaatan digital marketing serta tata kelola keuangan usaha seperti yang diperlukan dalam menjalankan bisnis saat ini. Berdasarkan hasil observasi awal akan ditetapkan satu alternatif solusi yang dapat dilakukan untuk membantu mengatasi permasalahan tersebut melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Tahap berikutnya adalah terkait pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang terbagi menjadi dua bentuk kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan. Kegiatan pelatihan bertujuan untuk memberikan wawasan dan pengetahuan awal kepada peserta penyandang disabilitas terkait pemanfaatan digital marketing yang meliputi pembuatan brosur digital berbantuan aplikasi canva dan *imooji*, hingga penggunaan media sosial dan *marketplace* dalam proses promosi. Pelatihan juga diberikan kepada manajemen YKKS terkait tata kelola keuangan yang meliputi perhitungan HPP, penentuan harga jual, *cost control*, perhitungan BEP yang tepat, hingga pada pemanfaatan aplikasi digital untuk pembukuan keuangan usaha secara sederhana. Setelah diberikan pelatihan, para peserta akan didampingi didalam pengimplementasian pemanfaatan digital marketing dan tata kelola keuangan usaha sehingga para peserta mampu secara mandiri menerapkan teknik digital marketing dan tata kelola keuangan usaha tersebut didalam mengelola unit usaha YKKS.

Peserta yang dilibatkan dalam kegiatan pelatihan ini adalah 10 orang para penyandang disabilitas dan juga perwakilan pihak manajemen unit usaha YKKS sebanyak 2 orang yang merupakan mitra. Kegiatan pelatihan dilaksanakan secara terprogram dengan dua kali pertemuan pelatihan yang diselenggarakan di Gallery Desa Saraswati Panji. Sedangkan program pendampingan dilakukan di rumah produksi mitra yaitu di YKKS dengan agenda empat kali pertemuan pendampingan intensif dan dua kali pertemuan monitoring dan evaluasi oleh tim pengabdi. Kegiatan pendampingan bertujuan untuk memfasilitasi para peserta dalam mengaplikasikan ilmu digital marketing dan tata

kelola keuangan yang telah diperoleh selama mengikuti kegiatan pelatihan dengan harapan para peserta dapat menggunakannya secara mandiri dan tepat.

Karakteristik masyarakat sasaran yang dijadikan sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain : 1) merupakan unit usaha milik yayasan yang bertujuan sosial yaitu mempekerjakan para penyandang disabilitas, 2) yayasan sosial yang memiliki ijin pendirian yang sah secara hukum, dan 3) para penyandang disabilitas yang dijadikan sebagai peserta adalah para penyandang disabilitas yang memiliki dasar keterampilan menggunakan teknologi. Pemilihan masyarakat sasaran yang dijadikan sebagai mitra dengan karakteristik tersebut dikarenakan oleh yayasan sosial yang layak dibantu adalah yayasan yang berdiri secara sah secara hukum karena setiap aktivitasnya dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Yayasan sosial yang bergerak dibidang pemberdayaan disabilitas perlu mendapat perhatian untuk membantu kemandirian para penyandang disabilitas didalam memenuhi kehidupan perekonomiannya. Selain itu para penyandang disabilitas yang memiliki kemampuan menggunakan teknologi akan lebih mudah diberikan keterampilan didalam memanfaatkan teknologi tersebut untuk menunjang aktivitas bisnis melalui digital marketing sehingga permasalahan di YKKS dapat teratasi.

Tahapan terakhir dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah monitoring yang bertujuan untuk menilai kemajuan tata kelola keuangan mitra termasuk ketepatan serta kesesuaian implementasi penetapan HPP, harga jual, *cost control*, *BEP*, hingga pencatatan keuangan berbasis aplikasi SIAPIK yang telah dilakukan secara mandiri oleh mitra. Monitoring dan evaluasi juga dilakukan guna menilai kemajuan dan konsistensi penerapan promosi berbasis digital yang dilakukan secara mandiri oleh peserta. Kegiatan monitoring ini dilakukan secara luring dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan yang ketat guna memberikan pelayanan prima kepada peserta. Mitra dapat berkonsultasi secara langsung pada tahap monitoring jika dalam implementasi mandiri ditemukan kendala-kendala.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seluruh tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil dilaksanakan dan diselesaikan dengan baik. Tahapan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diawali dengan pemberian pelatihan yang bertema pemasaran digital dan tata kelola keuangan. Kegiatan pelatihan dibagi menjadi 2 agenda yaitu pada hari pertama pelatihan (Rabu, 18 Agustus 2021) peserta diberikan pelatihan tentang teknik pengambilan foto produk yang menarik sekaligus pembuatan brosur digital berbantuan aplikasi Canva dan Imooji, dan juga pelatihan tentang penetapan harga pokok produk, harga jual, dan *cost control*, sedangkan pada hari kedua pelatihan (Kamis, 19 Agustus 2021) peserta diberikan pelatihan strategi pemasaran melalui intagram, *facebook, Shoppe*, dan juga pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan berbantuan aplikasi keuangan SIAPIK.

Pada hari pertama kegiatan pelatihan yaitu Hari Rabu Tanggal 18 Agustus 2021, kegiatan diawali dengan acara pembukaan yang dihadiri oleh Kepala Desa Panji beserta staf, Ketua YKKS beserta staf, tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Pendidikan Ganesha, dan para peserta pelatihan. Kegiatan pelatihan dilaksanakan di Gallery Desa Saraswati Panji dan diikuti oleh 12 orang peserta yang terdiri dari 10 orang peserta penyandang disabilitas yang merupakan binaan YKKS dan 2 orang peserta perwakilan dari manajemen YKKS. Materi tentang teknik pengambilan foto produk sekaligus pembuatan brosur digital berbantuan aplikasi Canva dan *Imooji* disampaikan oleh Bapak Dr. A.A.N. Yudha Martin Mahardika, S.Pd., M.Pd. Pemberian materi tentang teknik pengambilan foto produk dan juga pembuatan brosur digital berbantuan aplikasi Canva dan *Imooji* ditujukan khusus untuk memberikan keterampilan kepada para penyandang disabilitas. Bapak Dr. A.A.N.

Yudha Martin Mahardika, S.Pd., M.Pd bertugas sebagai dosen Prodi D3 Perhotelan yang memiliki sertifikat sertifikasi dibidang *design* canva dan *Imooji*, serta juga memiliki keterampilan dibidang seni fotografi sehingga sangat kompeten didalam *sharring* ilmu tentang fotografi, *design* canva, dan *Imooji*. Narasumber kedua yaitu Ibu Putu Riesty Masdiantini, S.E, M.Si. yang memberikan materi tentang penetapan harga pokok produk. Pemberian materi penetapan harga pokok produk, harga jual dan *cost control* khusus ditujukan untuk manajemen YKKS. Ibu Putu Riesty Masdiantini, S.E, M.Si. adalah dosen Prodi S1 Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha yang memiliki kompetensi keilmuan dibidang akuntansi keuangan dan berpengalaman mengajar matakuliah Akuntansi Keuangan sehingga sangat tepat beliau untuk sharring ilmu tentang penetapan harga pokok produk, harga jual, *cost control* hingga penentuan *Break Event Point (BEP).*

Kegiatan pelatihan tahap dua dilakukan pada Hari Kamis Tanggal 20 Agustus 2021 di Gallery Desa Saraswati Panji, Sukasada, Buleleng. Antusias kehadiran peserta masih tinggi yang terbukti dari hadirnya seluruh undangan peserta yaitu 12 orang. Materi yang diberikan pada hari kedua adalah materi tentang strategi pemasaran melalui intagram, *facebook*, *Shoppe*, dan juga pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan berbantuan aplikasi keuangan SIAPIK. Materi strategi pemasaran melalui *imooji*, intagram, *facebook*, *Shoppe* diberikan oleh Bapak Gede Wira Kusuma, S.Pd., M.Pd. Beliau adalah dosen Prodi Manajemen Universitas Pendidikan Ganesha, dan beliau berpengalaman mengikuti sertifikasi diklat *social media marketing* yang memanfaatkan media-media pemasaran digital seperti instagram, *facebook*, *creator studio*, dan *Shoppe*. Materi pengenalan bentuk-bentuk laporan keuangan yang diperlukan didalam mengelola suatu unit usaha seperti laporan keuangan laba rugi, neraca, dan arus kas yang mampu dihasilkan secara sistematis berbantuan aplikasi *online* (Aplikasi Pencatatan Keuangan), serta pengenalan fitur-fitur Aplikasi keuangan *online* tersebut yang disebut dengan aplikasi SIAPIK diberikan oleh Ibu Sunitha Devi, S.E., M.Si., Ak. Beliau merupakan dosen Prodi S1 Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha yang berpengalaman mengajar Pengantar Akuntansi serta berpengalaman mengikuti sertifikasi kewirausahaan yang didalamnya termasuk mempelajari tentang penyusunan laporan keuangan untuk entitas bisnis.

Selama proses pelatihan, mahasiswa dilibatkan sebagai petugas yang membantu mendampingi para peserta apabila terdapat kendala-kendala yang dihadapi oleh para peserta didalam memahami materi yang diberikan oleh pemateri. Tiga anggota mahasiswa pada saat kegiatan pelatihan tersebut juga membantu dalam proses pembukaan acara yaitu sebagai MC sekaligus moderator kegiatan, membantu dokumentasi, dan membantu proses absensi peserta. Kegiatan pelatihan terlaksana dengan memperhatikan protokol kesehatan melalui penyediaan masker, *handsanitizer*, dan alat pengecek suhu tubuh. Peserta kegiatan juga dibatasi tidak lebih dari 20 orang dan dilakukan juga pengaturan jarak.

Pada awal pelatihan, peserta kegiatan (peserta disabilitas) menyampaikan bahwa dengan keterbatasan kondisi fisik yang peserta miliki, peserta belum memiliki keterampilan khusus berbasis digital yang dapat membantu para peserta untuk menghasilkan pendapatan secara mandiri seperti yang diperlukan dalam era digitalisasi saat ini. Terlebih lagi ditengah situasi pandemi Covid-19 saat ini yang berdampak pada adanya perubahan pola kehidupan masyarakat menuju basis digital didalam pemenuhan berbagai kebutuhan hidup, membuat para disabilitas ini sangat ingin mempelajari peluang-peluang tersebut. Selain menjadi bagian dalam unit usaha YKSS, beberapa peserta disabilitas juga memiliki atau menjalankan unit bisnis secara mandiri namun terkendala dalam hal pendistribusian dan pengenalan produk mereka karena minimnya keterampilan peserta tersebut tentang pemanfaatan media promosi berbasis digital yang sangat diperlukan saat ini. Permasalahan yang dihadapi oleh peserta disabilitas tersebut

yang menyebabkan para peserta sangat antusias untuk menghadiri dan mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang digital marketing ini. Semangat dan antusias para peserta disabilitas didalam mengikuti kegiatan pelatihan ini terbukti dari adanya diskusi dua arah yang sangat intensif dan juga keberhasilan dari perwakilan peserta dalam menghasilkan produk brosur digital yang telah dilatihkan oleh narasumber. Berikut adalah hasil karya brosur digital yang berhasil diselesaikan oleh peserta disabilitas seperti tampak pada Gambar 2. Tabel 1 juga menunjukkan bahwa terdapat peningkatan nilai *post test* untuk materi digital marketing.

Gambar 2. Brosur Digital Hasil Karya Peserta Disabilitas

Tabel 1 *Descriptive Statistics*
Nilai Tes Digital Marketing Peserta Disabilitas

	N	*Minimum*	*Maximum*	*Mean*
Skor *Pre-test*	10	40	60	47
Skor *Post-test*	10	70	90	76
Valid N (*listwise*)	10			

Pelatihan yang ditujukan khusus untuk manajemen YKKS yaitu pelatihan tata kelola keuangan yang diawali dari penentuan Harga Pokok Produk (HPP), harga jual, *cost control* hingga penyusunan laporan keuangan yang selama ini tidak dapat manajemen lakukan dengan maksimal didalam mengelola unit usaha YKSS. Pihak manajemen YKKS merasa khawatir atas ketidaktepatan dalam penentuan HPP dapat berdampak pada optimalisasi pendapatan untuk keberlanjutan operasional unit usaha YKKS. Dalam proses pelatihan tersebut, peserta dari manajemen YKKS tidak hanya diberikan kesempatan untuk mendapatkan informasi berupa teori saja akan tetapi manajemen YKKS juga diberikan kesempatan untuk mencoba menyusun HPP dan harga jual dari satu produk yang dihasilkan selama ini. Didampingi oleh narasumber, manajemen YKKS menyusun rencana jumlah produk yang akan dihasilkan dalam waktu 1 bulan, disusul dengan perkiraan biaya-biaya yang dikeluarkan didalam menghasilkan sejumlah produk yang telah direncanakan tersebut yang terbagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (BOP). Selama proses pelatihan tersebut, manajemen YKKS berhasil menghitung HPP dan harga jual dari 1 jenis produknya berdasarkan ketentuan keilmuan akuntansi biaya.

Setelah memahami materi tentang HPP, harga jual dan *cost control* selanjutnya manajemen YKSS juga diberikan pemahaman terkait dengan penyusunan laporan keuangan berbasis digital. Laporan keuangan merupakan cerminan dari hasil tata kelola keuangan didalam suatu unit usaha yang dapat dijadikan sebagai sumber informasi didalam pengambilan keputusan dalam pengelolaan keuangan berikutnya. Dalam

aplikasi SIAPIK, laporan yang dihasilkan juga berupa laporan tingkat likuiditas, solvabilitas, dan profitabilitas dalam suatu usaha yang sangat membantu manajemen untuk memahami kondisi keuangan pada setiap periodenya. Tidak sampai hanya pada penyusunan laporan keuangan saja, tetapi cara menganalisis laporan keuangan tersebut juga disampaikan oleh narasumber untuk memberikan pemahaman bagi peserta terkait apakah suatu usaha telah mampu mencapai target yang telah direncanakan sebelumnya atau tidak.

Target pemahaman manajemen YKKS terkait tata kelola keuangan berhasil dicapai dalam tahapan kegiatan pelatihan yang dibuktikan dengan berhasilnya peserta menyusun perhitungan harga pokok produk, harga jual hingga *BEP* pada saat narasumber melakukan kegiatan simulasi. Keberhasilan ini juga terbukti dari adanya peningkatan rata-rata nilai *test* dari yang awalnya nilai rata-rata *pre test* sebesar 45 menjadi 80 pada nilai *post test* (Tabel 2).

Tabel 2
Descriptive Statistics
Nilai Tes Tata Kelola Keuangan Oleh Manajemen YKKS

	N	*Minimum*	*Maximum*	*Mean*
Skor *Pre-test*	2	40	50	45
Skor *Post-test*	2	80	80	80
Valid N (*listwise*)	2			

Test yang diberikan adalah berupa pilihan ganda yang menguji pemahaman masyarakat terkait istilah keuangan dan pembukuan, komponen perhitungan harga pokok, serta pemahaman tentang jenis-jenis laporan keuangan. Hasil tes tersebut menunjukkan bahwa melalui kegiatan pelatihan ini mampu membantu peningkatan pemahaman peserta terkait keuangan dan tata cara pembukuan (terjadi peningkatan literasi keuangan).

Gambar 3. Situasi Kegiatan Pelatihan

Tahapan selanjutnya dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini setelah melaksanakan kegiatan pelatihan adalah melaksanakan kegiatan pendampingan dengan tujuan untuk memantapkan kemandirian dari peserta pelatihan didalam mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh selama pelatihan. Kegiatan pendampingan dilakukan di rumah produksi unit usaha YKKS pada tanggal 21 Agustus, 22 Agustus, 24 Agustus dan 25 Agustus 2021. Pada tanggal 21 Agustus 2021 dilakukan pendampingan terkait penggunaan *platform* digital yaitu canva dan *imooji*, kemudian pendampingan dilanjutkan dengan materi perhitungan HPP, harga jual dan *BEP* untuk berbagai produk YKKS.

Pada tanggal 22 Agustus 2021 dilakukan pendampingan lanjutan terkait penggunaan *platform* digital yaitu canva dan *imooji*, kemudian pendampingan dilanjutkan dengan materi perhitungan HPP, harga jual dan *BEP* lanjutan untuk berbagai produk YKKS. Pada tanggal 24 Agustus 2021 dilakukan pendampingan terkait penggunaan *platform* digital yaitu *creator studio*, kemudian pendampingan dilanjutkan dengan materi input saldo awal keuangan unit usaha YKKS di *platform* SIAPIK. Pendampingan berikutnya dilakukan pada tanggal 25 Agustus 2021 dengan kegiatan pendampingan terkait penggunaan *platform* digital yaitu *facebook*, instagram, dan

Shoppe untuk promosi, dan dilanjutkan dengan pendampingan input transaksi keuangan pada *platform* SIAPIK.

Interaksi dua arah antara narasumber dan peserta berjalan optimal yang dibuktikan dengan terdapatnya pertanyaan dari peserta kemudian dijawab oleh narasumber sehingga peserta menjadi lebih memahami. Salah satu contoh pertanyaan yang diutarakan oleh peserta disabilitas terkait digital marketing pada saat proses pendampingan ini adalah "apakah melakukan promosi di media sosial hanya dapat menjangkau orang-orang yang ada didalam pertemanan kita?". Narasumber memberikan pemahaman bahwa "ada dua jenis promosi yang dapat dilakukan melalui media sosial yaitu promosi tidak berbayar dan promosi berbayar. Perbedaannya adalah jika kita merasa cukup melakukan promosi hanya untuk orang-orang yang berada dalam kontak pertemanan kita maka cukup melakukan postingan tidak berbayar di media sosial, sedangkan jika ingin menjangkau orang-orang lebih luas lagi termasuk orang-orang yang tidak ada dalam kontak pertemanan kita maka kita dapat melakukan postingan iklan berbayar". Untuk lebih memberikan pemahaman tentang tata cara promosi berbayar tersebut, narasumber memberikan simulasi cara melakukan iklan berbayar sekaligus memperlihatkan perbedaannya kepada peserta. Selain tercipta diskusi antara narasumber dengan peserta disabilitas, diskusi intensif juga terjadi antara narasumber dengan manajemen YKKS terkait pemanfaatan fitur aplikasi SIAPIK. Salah satu contoh pertanyaan yang diutarakan oleh manajemen YKKS adalah "apakah dalam satu akun *user* dapat mengakomodir penyimpanan berbagai jenis usaha?". Narasumber memberikan pemahaman bahwa "Aplikasi SIAPIK dapat mengakomodir berbagai jenis usaha dalam satu akun *user*, sekarang tinggal perlu ketelitian *user* untuk memilih jenis usaha dalam akun *user* yang sama tersebut yang akan diinputkan transaksi keuangan agar tidak terjadi kesalahan. Meskipun transaksi yang salah dapat dihapus akan tetapi itu tentu akan memerlukan waktu untuk menginput ulang". Melalui kegiatan interaksi intensif tersebut, peserta menjadi lebih memahami tentang proses pembukuan berbasis teknologi.

Gambar 4. Kegiatan Pendampingan YKKS

Tabel 3. Hasil Monitoring

No	Keterangan	Sebelum P2M	Setelah P2M
1	Persentase Pemanfaatan digital marketing dan penerapan tata kelola keuangan	25%	80%
2	Pemahaman Input Transaksi Keuangan dalam Aplikasi	0%	80%

Pada tahap terakhir dilakukan monitoring. Dalam kegiatan monitoring dilakukan penilaian kemajuan pelaksanaan termasuk ketepatan serta kesesuaian implementasi digital marketing dan penerapan tata kelola keuangan yang telah dilakukan secara mandiri oleh mitra seperti pada Tabel 3.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilakukan untuk memberikan wawasan serta pengetahuan kepada manajemen YKKS dan juga para penyandang disabilitas yang bekerja di unit usaha YKKS tentang pemanfaatan media digital dalam proses pemasaran. Manajemen unit usaha YKKS juga ditargetkan untuk mampu membuat perhitungan harga pokok produk secara matematis dan akurat dengan memilah unsur

biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik sehingga akan diperoleh nilai harga pokok yang lebih tepat. Manajemen unit usaha YKKS juga dibiasakan untuk melakukan *cost control*, menentukan persentase pengalokasian dana secara jelas sehingga arus *cashflow* dapat dikontrol dan tetap dapat terjaga, serta terbiasa menyusun laporan keuangan.

Hasil dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini menunjukkan bahwa peserta kegiatan pengabdian pada masyarakat telah memiliki pengetahuan dan pemahaman yang baik mengenai tata kelola keuangan dan digital marketing yang dapat dijadikan sebagai langkah awal penguatan unit usaha YKKS.

Target pemahaman penyandang disabilitas terkait digital marketing telah berhasil dicapai yang dibuktikan dengan keberhasilan peserta didalam membuat brosur digital pada saat pelatihan, dan adanya peningkatan nilai tes pada saat pelatihan yaitu dari rata-rata 47 menjadi 76. Keberhasilan ini juga terlihat dari kemandirian peserta disabilitas dalam memanfaatkan media sosial dan *marketplace* untuk promosi

Target pemahaman manajemen YKKS terkait tata kelola keuangan juga telah berhasil dicapai dalam tahapan kegiatan pelatihan ini yang dibuktikan dengan berhasilnya manajemen YKKS menyusun perhitungan harga pokok produk, harga jual dan *BEP* pada saat narasumber melakukan kegiatan simulasi. Keberhasilan ini juga terbukti dari adanya peningkatan rata-rata nilai *test* dari yang awalnya nilai rata-rata *pre test* sebesar 45 menjadi 80 pada nilai *post test.* Selain itu berdasarkan proses pendampingan manajemen telah mampu secara mandiri melakukan perhitungan HPP, harga jual, *BEP*, hingga menyusun laporan keuangan berbasis SIAPIK.

Keterbatasan yang dihadapi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah terkait dengan pelaksanaan di masa situasi pandemi COVID 19 yang menyebabkan tidak banyak para penyandang disabilitas yang dapat mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan digital marketing. Namun meskipun demikian seluruh peserta dan juga mitra tetap antusias mengikuti kegiatan dan menyatakan kebermanfaatan yang diterima dari kegiatan ini. Mitra juga menyatakan akan mengambil langkah kedepannya untuk mendistribusikan ilmu yang telah peserta dapatkan kepada rekan-rekan disabilitas lainnya sehingga semakin banyak para disabilitas yang memiliki keterampilan digital marketing untuk membantu kemandirian mereka didalam memperoleh penghasilan.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan terkait digital marketing bagi para penyandang disabilitas diharapkan tetap dapat dilanjutkan tidak hanya terbatas pada penyandang disabilitas yang ada di YKKS Buleleng Bali tetapi juga bagi para penyandang disabilitas yang tersebar di seluruh Indonesia. Pemberian keterampilan ini tentunya akan sangat membantu peningkatan kepercayaan diri para penyandang disabilitas untuk berupaya memperoleh penghasilan secara mandiri. Unit usaha-unit usaha yang bergerak dibidang sosial seperti unit usaha YKKS juga perlu mendapat perhatian khusus dari pemerintah utamanya dalam hal pemberian keterampilan kewirausahaan guna menopang operasional keuangan unit usaha yang nantinya dapat dipergunakan untuk aktivitas sosial kemasyarakatan. Pelatihan dan pendampingan secara intensif harus terus dilakukan untuk mengoptimalisasikan peranan dari yayasan sosial yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan dan kenyamanan lingkungan sosial di masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

Aditya, & Syahwani, A. (2020). Pelatihan Online Membuat Brosur Melalui Imooji untuk Mendukung Promosi UMKM Selama Pandemi Covid-19 (Online Training of Making Brochures Through Imooji to Support The Promotion of The MSMEs During Pandemic. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat*, *2*(6), 957–965.

Buleleng, P. K. (2017). *Statistik Penyandang Disabilitas Di Kabupaten Buleleng*. https://balitbang.bulelengkab.go.id/artikel/statistik-penyandang-

disabilitas-di-kabupaten-buleleng-26

Devi, S., Warasniasih, N. M. S., & Masdiantini, P. R. (2020). The Impact of COVID-19 Pandemic on the Financial Performance of Firms on the Indonesia Stock Exchange. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, *23*(2).

Hanaysha, J. R. (2017). Impact of Social Media Marketing, Price Promotion, and Corporate Social Responsibility on Customer Satisfaction. *Jindal Journal of Business Research.*, *6*(2), 132–145. https://doi.org/doi:10.1177/2278682117715359

Julianto, I. P., Yasa, I. N. P., & Devi, S. (2019). The Analysis of Technology Acceptance Model (TAM) on The Use of Accounting Information System. *Proceedings of the International Conference on Tourism, Economics, Accounting, Management, and Social Science (TEAMS 2018).*

Krismiaji dan Anni, A. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Mahardika, A. A. N. Y. M., & Heryanda, K. K. (2020). Keberterimaan Dosen FE Undiksha terhadap Pemanfaatan Gawai Seluler dalam Pembelajaran Daring. *Senari 7*

Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. Penerbit Aditya Media.

Rahardja, U., Wulandari, A., & Hardini, M. (2020). Effects of Image Upload on Social Media as Media Promotion in Journal Publishers. *CCIT*, *13*(1).

Puspitawati, Y., & Rahdriawan, M. (2012). Kajian Pengelolaan Sampah Berbasis Masyarakat dengan Konsep 3R (Reduce, Reuse, Recycle) di Kelurahan Larangan Kota Cirebon. *Jurnal Pembangunan Wilayah & Kota*, *8*(4), 349. https://doi.org/10.14710/pwk.v8i4.6490

Shaleh, I. (2018). Implementasi Pemenuhan Hak bagi Penyandang Disabilitas Ketenagakerjaan di Semarang. *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, *20*(1), 63–82. https://doi.org/10.24815/kanun.v20i1.9829

Silaban, M. W. (2021). *Cerita Ibu Raup Omzet Rp 4 Juta per Bulan dari Jualan Pot Bunga saat Pandemi*. https://bisnis.tempo.co/read/1422576/cerita-ibu-raup-omzet-rp-4-juta-per-bulan-dari-jualan-pot-bunga-saat-pandemi

Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *1*(3), 110–117. https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.1638

Virgowati Susie, Ni Putu and Aryana, BE, SST, M.Si, I Ketut and Purna, S.Pd,, M.Si, I. N. (2020). *Perbedaan Pengetahuan Sikap Dan Perilaku Pegawai Puskesmas Tentang Pemilahan Sampah Sebelum Dan Sesudah Penyuluhan Dengan Media Booklet Di Puskesmas Buleleng Iii Tahun 2020*. http://repository.poltekkes-denpasar.ac.id/4235/