

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUKUAN SEDERHANA SERTA STRATEGI PEMASARAN PADA PENGRAJIN SOKASI DESA KAYUBIHI BANGLI

Made Arie Wahyuni¹, Luh Gede Kusuma Dewi², Luh Asri Savitri³

Chionia Angel Yulana⁴ Kadek Dinda Pramestya⁵

¹²³⁴⁵Program Studi S1 Akuntansi FE UNDIKSHA

*Email: ariewahyuni@undiksha.ac.id

ABSTRACT

This Community Service Activity (P2M) aims to provide training and assistance in simple bookkeeping and digital marketing at one of the sokasi businesses in Kayubihi Village, Bangli Regency. Participants in this training are sokasi craftsmen who have been established since 2001 and do not know about financial records and promotional strategies carried out via social media. As long as the business was established, sales were only made to consumers who came or who happened to be passing by. Financial recording is also not carried out because the sales proceeds are directly used for daily needs because the owner does not know about business financial recording. Basically, it is very important for every business that is run to carry out recording and bookkeeping which is intended to make it easier for a business to manage its finances. This is also useful for calculating, controlling and managing all financial transactions that occur. Apart from having to be able to understand the recording and bookkeeping process, you are also expected to have the ability to market the products produced so that they can be widely known through social media. In this training, the participants were enthusiastic about participating in every stage of the training process, especially in using the applications provided. The evaluation results can be concluded that the implementation of P2M is able to provide benefits, additional understanding and ability in compiling financial records and appropriate marketing strategies in business development.

Key words: *training, assistance with financial recording, marketing strategy*

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (P2M) ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana dan digital marketing pada salah satu usaha sokasi di Desa Kayubihi Kabupaten Bangli. Peserta pelatihan ini merupakan pengrajin sokasi yang sudah berdiri sejak tahun 2001 dan belum mengetahui pencatatan keuangan serta strategi promosi yang dilakukan melalui media sosial. Selama usaha berdiri, penjualan hanya dilakukan sebatas pada konsumen yang datang atau yang kebetulan lewat saja. Untuk pencatatan keuangan juga tidak dilakukan sebab hasil penjualan langsung digunakan untuk kebutuhan sehari-hari dikarenakan pemilik belum mengetahui mengenai pencatatan keuangan usaha. Pada dasarnya setiap usaha yang dijalankan sangat penting untuk melakukan pencatatan dan pembukuan yang dimaksudkan untuk mempermudah suatu usaha dalam mengelola keuangannya. Hal ini juga berguna untuk mengkalkulasi, mengkontrol serta mengatur keseluruhan transaksi keuangan yang terjadi. Selain harus mampu memahami proses pencatatan dan pembukuan, juga diharapkan memiliki kemampuan untuk memasarkan produk yang dihasilkan supaya dapat dikenal dengan luas melalui media sosial. Dalam pelatihan tersebut, para peserta bersemangat untuk mengikuti setiap tahapan dalam proses pelatihan terutama dalam menggunakan aplikasi yang diberikan. Hasil evaluasi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan P2M ini mampu memberikan manfaat, tambahan pemahaman dan kemampuan dalam menyusun pencatatan keuangan serta strategi pemasaran yang tepat dalam perkembangan usaha.

Kata kunci: *pelatihan, pendampingan pencatatan keuangan, strategi pemasaran*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi sektor yang mampu memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian di Indonesia. Salah satu sektor industri kecil di Bali yang bergerak dalam dunia usaha adalah

Sokasi. Sokasi merupakan hasil kerajinan anyaman yang terbuat dari bambu yang dianyam dengan bentuk persegi empat. Sokasi sendiri memiliki dua bagian yaitu bagian atas dan bawah. Sokasi sering digunakan oleh umat Hindu di Bali sebagai prasarana untuk menghaturkan sesajen atau banten pada saat

persembahyangan. Sokasi ini selalu digunakan saat persembahyangan karena Sokasi ini sangat mudah dan praktis dibawa ketika perjalanan jauh menuju suatu pura, sehingga banten yang dibawa pun tidak akan berantakan. Jika ditelusuri Sokasi ini berasal dari kata “Sok” dan “Nasi”, yang artinya tempat untuk menaruh nasi (wadah nasi). Namun seiring dengan berjalannya waktu, fungsi Sokasi ini mengalami perkembangan dari segi varian ukuran, motif dan kombinasi warna yang beragam. Seiring perjalanan waktu perkembangan Sokasi ini lama kelamaan diminati oleh masyarakat. Motif yang biasanya disukai adalah motif rangrang, swastika, lilin, matahari, cerakenan (Sokasi isi 4 dengan kepe, Sokasi biasa dengan berbagai macam ukuran dari yang kecil hingga besar). Sokasi ini memiliki harga yang bervariasi tergantung jenis dan motif. Inilah yang menjadikan sokasi Bali sangat unik dan memiliki ciri khas tertentu. Pengrajin Sokasi tersebar di beberapa Kabupaten yang ada di Bali. Salah satu Kabupaten tersebut adalah Kabupaten Bangli tepatnya di Desa Kayubihi. Desa Kayubihi adalah salah satu Desa Bali Kuno yang terletak di sebelah utara Kota Bangli yang berjarak sekitar 9 kilometer atau ditempuh 15 menit dari kota Bangli menggunakan kendaraan (profil desa Kayubihi, 2013). Sebagian besar masyarakat Desa Kayubihi berprofesi sebagai pengrajin kayu dan bambu yang berorientasi ekspor. Potensi Desa Kayubihi yang memiliki hutan atau lahan perkebunan bambu yang luas mampu menjadi penopang kehidupan warga desanya. Bahan bambu yang melimpah menyebabkan masyarakat memanfaatkannya ke dalam bentuk kerajinan seperti Sokasi.

Ibu Nengah Asih pemilik industri sokasi bernama “Bu Sutirka Sokasi” menjadi mitra dalam pengabdian masyarakat ini. Pada saat observasi menyampaikan, usaha Sokasi Ibu Nengah Asih dimulai pada sejak tahun 2001. Sampai saat ini, dalam pembuatan sokasi usaha ini dirintis hanya memperkerjakan keluarga saja. Adapun kendala yang dihadapi, menurut konfirmasi dari pemilik belum memiliki sistem manajemen yang terstruktur terutama dalam pengelolaan keuangannya. Selama ini tidak ada pengelolaan keuangan yang pasti dalam perhitungan pendapatan. Perekonomian keluarga Ibu Nengah Asih sangat bergantung dari hasil produksi usaha kerajinan “Sokasi” ini

sebagai satu-satunya sumber pendapatan keluarga. Hasil penjualan yang diperoleh langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari hari tanpa ada pencatatan keuangan tertentu, sehingga tidak diketahui pasti penerimaan dan pengeluaran serta omzet yang diperoleh. Namun meskipun demikian usaha yang dijalankan masih tetap bergerak meskipun beberapa tahun lalu sempat terpuruk karena pandemi covid. Kurangnya sosialisasi dan pemahaman pengrajin dalam pembukuan keuangan tentu sangat disayangkan. Padahal pembukuan berfungsi sebagai penyedia informasi yang bersifat keuangan, sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi (Sugiri dan Riyono, 2001). Selain belum optimalnya pengelolaan keuangan pada pengrajin Sokasi ini, kendala lain pun diketahui dari strategi pemasaran produknya. Menurut Kotler dan Keller (2012) pemasaran adalah proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sampai saat ini pemasaran masih sebatas pada penawaran kepada masyarakat yang kebetulan berkunjung ke tempat usaha dan dari mulut ke mulut sehingga pasar produk dapat dikatakan masih kurang. Padahal apabila diupayakan secara maksimal, usaha Sokasi ini sangat menjanjikan berpeluang untuk dikembangkan secara lebih luas karena Sokasi ini akan selalu dibutuhkan sesuai dengan fungsinya, apalagi pemilik sangat berharap usaha sokasi ini bisa diminati sampai ke luar Bali sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Pada dasarnya strategi marketing yang optimal dapat meningkatkan omzet penjualan yang signifikan. Pemasaran melalui media sosial maupun digital marketing dapat menjadi alternatif pilihan bagi kelompok usaha di era teknologi saat ini disamping lebih mudah dan praktis, pengrajin Sokasi ini juga dapat mengurangi biaya promosi yang cenderung besar apabila menggunakan metode pemasaran konvensional. Oleh sebab itu, usaha Sokasi ini seharusnya diberikan perhatian serius oleh pemerintah. Disamping karena penghasilan yang diperoleh minim, persaingan antar pengrajin pun cukup ketat. Hal ini dikarenakan semakin banyak perkembangan wadah banten yang marak dijual di pasaran seperti Sokasi

yang berbahan fiber maupun sokasi yang berbahan koran dengan ornamen-ornamen unik yang mampu memalingkan hati konsumen untuk beralih dari sokasi berbahan bambu. Beberapa publikasi pengabdian pada masyarakat dan publikasi ilmiah terkait dengan pembukuan sederhana dan digital marketing juga pernah dilakukan oleh Hakim, M. S. dan Kunaifi, A. (2018); Hapsoro, *et al.* (2019); Monoarfa dan Amaliah (2021); Stiadi (2021); Sayuti, *et al.* (2021); Widiyati (2022); Rahmadieni, *et al.* (2023). Berdasarkan hal tersebut, disinilah peran besar Civitas Akademika Universitas Pendidikan Ganesha sebagai warga dan lembaga yang memberikan ilmu pengetahuan kepada masyarakat melalui program pengabdian kepada masyarakat.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Dari uraian permasalahan yang disebutkan maka tahapan kegiatan pengabdian ini meliputi: (1) mengadakan pendekatan dengan mitra pemilik usaha Ibu Nengah Asih, (2) melakukan pengajuan ijin kepada Bapak Kepala Desa Kayubihhi Bapak I Wayan Suganda, S.H. Beliau sangat menyambut dengan baik kegiatan ini untuk membantu

perkembangan kerajinan sokasi di desa tersebut. Dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan, meliputi: pelatihan penyusunan pembukuan sederhana dan pendampingan membuat media pemasaran (seperti fasilitas dropshipper, digital marketing dsb). Tahap terakhir dari kegiatan ini adalah evaluasi dan refleksi mengenai keberhasilan kegiatan yang dilakukan dengan melihat perkembangan usaha dalam kegiatan operasional usaha, apakah pencatatan keuangan dilakukan dengan baik dan apakah terjadi peningkatan penjualan produk dari upaya strategi pemasaran yang telah dilakukan. Selain dari aspek evaluasi diatas, indikator keberhasilan kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dapat dilihat dari antusias peserta pelatihan dalam mengikuti setiap tahapan yang meliputi kehadiran, dan hasil pelatihan bisa dilanjutkan pada usaha secara kelompok maupun mandiri, Keberhasilan kegiatan ini dapat dilihat juga dari antusiasme mitra mengikuti kegiatan. Sesuai dengan tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dijelaskan sebelumnya, maka alur pemikiran kegiatan tersebut akan disajikan dalam bagan alur berikut ini:



Gambar 1: Bagan alur Pemecahan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan kegiatan ini, tahap pertama pengrajin diperkenalkan dulu dengan proses pencatatan sederhana yang terdiri dari informasi penerimaan dan pengeluaran serta saldo akhir dari transaksi penjualan yang terjadi. Pengrajin diberikan contoh formulir kosong pencatatan keuangan serta dijelaskan apabila terjadi transaksi penjualan, maka pengrajin akan mencatat pada bagian penerimaan dan akan mengakibatkan saldo akhir akan bertambah. Sebaliknya, pengrajin akan mencatat pada bagian pengeluaran jika terjadi pembelian bahan baku, bahan penolong atau pembelian

lain dalam proses produksi yang akan mengakibatkan saldo akhir berkurang. Pencatatan sederhana ini diperlukan untuk mengetahui perolehan keuntungan dari setiap transaksi yang dilakukan melalui pemasukan dan pengeluaran yang dilakukan dalam proses produksi. Selain itu, melalui pendampingan ini pengrajin juga diberikan pemahaman jika seharusnya ada pemisahan uang pribadi dan uang usaha yang selama ini masih tergabung untuk memperjelas jumlah keuntungan yang diperoleh.

Selain pencatatan secara konvensional, pada tahap kedua pengrajin juga diperkenalkan

dengan aplikasi yang mudah digunakan seperti SIAPIK. Hal ini dikarenakan teknologi saat ini sudah berkembang dengan pesat dan dapat mempermudah semua proses yang akan dilakukan. Aplikasi SIAPIK ini merupakan sebuah sistem pencatatan keuangan yang sederhana, cepat dan mudah yang berbasis android. Selain mempermudah dalam pencatatan transaksi, SIAPIK mengandung arti luas mulai dari mencatat proses akuntansi hingga penyusunan laporan keuangan. Jauh lebih luas lagi bisa menyajikan hasil analisis laporan keuangan serta melihat kinerja keuangan secara lebih komprehensif. SIAPIK dapat menggambarkan kondisi keuangan usaha secara akurat dan output dari aplikasi ini adalah berupa laporan keuangan yang meliputi neraca, laporan laba rugi, arus kas, dan lainnya, sehingga dapat memenuhi laporan keuangan untuk pengajuan kredit.



Gambar 2: Memperkenalkan sistem pembukuan melalui aplikasi SIAPIK

Pada pelatihan ini, selain pemilik usaha yang menerima pendampingan, juga diikuti oleh anggota keluarga pelaku usaha sebab mereka merasa perlu untuk mengetahui dan belajar mengenai pencatatan keuangan supaya ketika nanti pelaku usaha sudah tidak lagi mampu untuk mengelola usaha dikarenakan faktor usia, maka akan dilanjutkan oleh anggota keluarga yang lain sebagai penerusnya. Pada pelatihan ini pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai kewirausahaan untuk memberikan informasi mengenai manfaat dan keuntungan yang diperoleh apabila menjadi seorang wirausaha. Hal ini dimaksudkan juga sebagai pengetahuan awal bagi anggota keluarga pelaku usaha yang lain sebagai langkah awal untuk terjun ke dunia wirausaha. Jiwa kewirausahaan

sangat penting dimiliki karena mental yang berani dan tekad yang kuat untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan akan sangat mendukung keberhasilan usaha yang dijalankan. Perkembangan UMKM yang baik nantinya tentu akan memberikan peluang bagi pengurangan angka pengangguran dengan membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Ketika angka pengangguran mampu dikurangi tentu akan memberikan peningkatan kesejahteraan keluarga yang akan berimbas pada peningkatan pertumbuhan ekonomi secara umum.

Materi selanjutnya adalah memberikan teori mengenai proses pencatatan dan pembukuan dalam pengelolaan keuangan, peserta terlihat sangat antusias Mereka menyatakan pencatatan yang mereka lakukan hanya tetapi sebatas catatan-catatan yang penting dan secara manual, dan belum dilakukan menyeluruh sehingga dalam teori Akuntansi belum bisa dikatakan sesuai. Atas dasar itulah, mereka diberikan pemahaman bahwa dalam menjalankan suatu usaha sekecil apapun harus melakukan pencatatan keuangan usaha supaya bisa mengetahui omzet yang diperoleh.



Gambar 3: Pelatihan pembuatan pencatatan keuangan

Tahapan akhir dari pelatihan ini adalah dengan memberikan informasi mengenai bagaimana strategi pemasaran berbasis teknologi untuk memperluas pangsa pasar. Pada era digitalisasi seperti saat ini, peluang memasarkan usaha sangat mudah dilakukan. Jangkauan pemasaran lebih cepat dan luas. Begitu pula pada usaha sosisi ini bisa dilakukan dengan menggunakan aplikasi pemasaran online. Di tahapan awal, pemateri memberikan gambaran umum mengenai bauran pemasaran yg terdiri dari *product*, *price*, *place* dan *promotion* supaya diketahui dulu target pasar dari produk yang dihasilkan. Pemateri kemudian menjelaskan media promosi yang bisa digunakan dalam

memasarkan produk, Pembuatan sosial media dipandu oleh panitia sebagai ilustrasi yang bisa diteruskan kreatifitasnya oleh mitra.



Gambar 4: Salah satu media sosial yang bisa dipakai sebagai sarana promosi

Aplikasi yang banyak dipakai dalam memasarkan produk seperti misalnya Instagram, Tokopedia, Shopee. Media sosial akan memberikan manfaat untuk membangun usaha melalui peningkatan jangkauan pasar, menentukan segmen pasar membangun kepercayaan konsumen sehingga mampu meningkatkan penjualan produk. Terlebih sarana media sosial ini memberikan akses yang gratis sehingga mempermudah pengguna untuk mengembangkan usaha.



Gambar 5 : Dokumentasi penutupan kegiatan pengabdian

SIMPULAN

Pengelolaan keuangan yang tepat, yang dilakukan dari tahapan proses pencatatan hingga menyusun laporan keuangan sudah sangat baik diikuti oleh pengrajin sokasi dengan menggunakan aplikasi SIAPIK untuk mempermudah melakukan pengelolaan keuangan. Pelatihan menggunakan digital marketing sebagai upaya untuk memperluas jangkauan pemasaran sudah diikuti dengan baik dan peserta juga sudah mengetahui cara penggunaan aplikasi penjualan produk secara online sehingga dapat memantau perkembangan minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

Dari pelaksanaan pelatihan ini, dapat diketahui jika pelatihan ini memberikan pengetahuan baru bagi pengrajin meskipun pada tahap awal mengalami kesulitan namun dengan kesabaran dan niat yang sungguh-sungguh akhirnya dapat diikuti. Ini bisa dilihat dari konsistensi peserta dari awal sampai akhir mengikuti pelatihan dan pertanyaan yang diajukan mengenai materi pelatihan.

Pelatihan ini sangat memberikan manfaat tidak saja pengrajin namun juga anggota keluarga yang lain. Sehingga ketika mereka telah diminta untuk melanjutkan mengelola usaha ini tentu akan bermanfaat karena telah memiliki pengetahuan selain memproduksi anyaman dengan motif yang baru namun juga mampu melakukan pengelolaan keuangan dan pemasarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus, John. 2014. Pengelolaan Keuangan yang Efektif dan Efisien dalam Meningkatkan Kekuatan Ekonomi bagi Masyarakat Papua dan Papua Barat di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Manajemen*. Vol 12, No 2. 2014
- Hartati, Sri. 2013. Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. www.apipwu.com/wpcontent/uploads/2013/01/ArtikelSriHartati.pdf.
- Hakim, M. S. & Kunaifi, A. 2018. Peningkatan Kapabilitas Pengelolaan Keuangan UMKM Bidang Otomotif Melalui Pelatihan Pengelolaan Keuangan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, II(2), Hal. 102-104. Kotler, & Keller. (2012). *Marketing Managemen* (Edisi 14). In *Pearson Education* (Issue 14).
- Kotler, & Keller. (2012). *Marketing Managemen* (Edisi 14). In *Pearson Education* (Issue 14).
- Kusnadi, 2005, Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya, Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Monoarfa, Rio dan Tri Handayani Amaliah. 2021. Peningkatan Kompetensi UMKM Melalui Pelatihan Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan *Jurnal Pengabdian Ekonomi* Volume 01, Nomor 01, Bulan November 2021 E-ISSN: 2808-8883
- Rahmadieni, Risky Yuniar dan Eka Idar Wahyuni. 2023. Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Pemasaran Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Desa Bulusulur. January 2023. *Jurnal Al Basirah*. 2(1):17-26. DOI: 10.58326/jab.v2i1.28
- Sayuti, Muhamad ;N. Neni Triana, Akda Zahrotul Wahtoni, Annisa Indah Pratiwi. 2021. Penerapan Laporan Keuangan Pada Umkm Didesa Sukajaya. Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian (KNPP) Ke-1 Karawang, 25 Februari 2021. E-ISSN : 2798-2580
- Stiadi, Muhamad; Didin Herlinudinkhaji; Yunila Dwi Putri Ariyanti dan Nindita Erwanti 2021. Pelatihan Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Pengembangan Pemasaran Bagi Pelaku UMKM. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. Volume 2 No. 1 Mei 2021. e-ISSN: 2722-3736. p-ISSN: 2722-7529. May 2021. 2(1):8-11. DOI: 10.35130/bbjm.v2i1.212
- Sugiri, S & Riyono, B.A 2021. Akuntansi. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Wibowo, Agus; Karuniana Dianta, Mohammad Sofwan Effendi, Haryo Kuncoro, Ari Saptono, Saparuddin Mukhtar Pelatihan Dan Pendampingan Pemasaran Umkm Berbasis Digital Di Desa Cisaat. D'edukasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Vol 2, No 1 (2022). DOI: <http://doi.org/10.25273/dedukasi.v2i1.12968>
- Widiyati, Dian. 2022. Peningkatan Daya Saing melalui Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana pada Jaringan Wirausaha (Jawara) Bojongsari. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Yumary)*. ISSN 2746-0576, Vol 3, No 2, 2022, 101-108