

Pelatihan Pengelolaan Keuangan Dan Penggunaan Digital Marketing Bagi UMKM Binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe

Marjulin¹, Maulizar², Rahmi Raihan³, Elvina⁴, Aryati⁵
^{1,2,3,4,5} Jurusan Tata Niaga Politeknik Negeri Lhokseumawe
 Jln. B.Aceh Medan Km.280 Buketrata 24301 INDONESIA
¹Julin_fira@yahoo.co.id

Abstrak - Politeknik Negeri Lhokseumawe bersama P3M bekerjasama dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di bawah binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe akan mengadakan penguatan iptek yang akan dilaksanakan di Laboratorium Manual Akuntansi Departemen Perdagangan. UMKM binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe memiliki permasalahan yang harus segera diselesaikan, permasalahan yang dihadapi UMKM umumnya sama yaitu masalah pengelolaan keuangan dan masalah pemasaran khususnya Digital Marketing, sehingga diperlukan pelatihan khusus berupa pengelolaan keuangan yang baik, pelatihan dan juga memperluas pasar produk. Dengan mengembangkan Digital marketing sehingga dapat memberikan manfaat bagi UMKM binaan, sangat diharapkan UMKM binaan mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing secara penuh dan serius, sehingga hasil pengabdian ini dapat membantu UMKM binaan Negara Lhokseumawe Politeknik dalam menjalankan kegiatan usahanya. Hasil dari pelatihan ini diharapkan UMKM binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe dapat memahami dan juga dapat menerapkan khususnya pengelolaan keuangan yang akan menghasilkan keterampilan dalam proses akuntansi, mulai dari mengidentifikasi transaksi hingga membuat laporan keuangan sederhana. Untuk Digital Marketing, para pelaku UMKM dapat mempraktekannya dalam bisnis sehari-hari, sehingga dampak yang akan dirasakan nantinya UMKM dapat mengembangkan usahanya sehingga pendapatan akan terus meningkat sebagai akibat dari peningkatan penjualan.

Kata kunci: Manajemen, Keuangan, Pemasaran, Digital, UMKM

Abstract - Lhokseumawe State Polytechnic together with P3M in collaboration with Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) under the guidance of the Lhokseumawe State Polytechnic will hold a science and technology strengthening which will be carried out at the Accounting Manual Laboratory of the Department of Commerce. MSMEs assisted by the Lhokseumawe State Polytechnic, have problems that must be immediately resolved, the problems faced by MSMEs are generally the same, namely financial management problems and marketing problems, especially Digital Marketing, so special training is needed in the form of good financial management training and also expanding the product market. By developing Digital marketing so that it can provide benefits for the fostered MSMEs, it is highly hoped that the fostered MSMEs will take full and serious financial management and Digital marketing training, so that the results of this service can help MSMEs fostered by the Lhokseumawe State Polytechnic in carrying out their business activities. The results of this training are expected MSMEs assisted by the Lhokseumawe State Polytechnic can understand and can also apply, especially financial management, which will result in skills in the accounting process, from identifying transactions to making simple financial reports. For Digital Marketing, MSME actors can practice it in their daily business, so that the impact that will be felt later on MSMEs can develop their business so that income will continue to increase as a result of increased sales.

Keywords: Management, Finance, Marketing, Digital, MSME

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pembangunan ekonomi masyarakat harus berangkat dari nilai-nilai sosial yang terdapat didalam masyarakat. Salah satu tujuan yang harus dicapai dalam pembangunan ekonomi masyarakat adalah kesejahteraan sosial. Pembangunan ekonomi harus dapat meningkatkan harkat dan martabat manusia didalam lingkungan sosialnya. Upaya pemberdayaan ekonomi masyarakat perlu diarahkan untuk mendorong perubahan struktural, yaitu dengan memperkuat kedudukan dan peran ekonomi rakyat dalam perekonomian nasional [1]. Pembangunan ekonomi dapat dilakukan melalui pembentukan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM terbukti dapat mendorong dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional secara berkelanjutan [2]. Kontribusi yang diberikan oleh UMKM yaitu penciptaan lapangan kerja dan penyerapan tenaga kerja. Disini mampu menjadi penyeimbang ketahanan ekonomi nasional pada saat adanya guncangan krisis ekonomi.

UMKM yang maju dan mandiri dibutuhkan pengelolaan keuangan yang akurat yaitu mampu menyediakan informasi keuangan yang handal bagi manajemen untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, maupun pihak lain yang berkepentingan, seperti perbankan. Modernisasi UMKM perlu dibangun agar dapat berhadapan dengan persaingan baik di tingkat nasional maupun internasional. Oleh karena itu kemampuan pemasaran perlu diedukasi secara berkelanjutan, UMKM sangat membutuhkan pemasaran yang luas dan juga global, untuk itu dibutuhkan Pemasaran yang digital yang bisa menjangkau keseluruhan dunia tanpa batas.

Dalam rangka membantu UMKM memenuhi kebutuhan laporan keuangannya, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), telah

mengulirkan Standar Akuntansi Keuangan bagi Entitas Mikro, Kecil dan Menengah yang berlaku efektif 1 Januari 2018 [3]. Entitas UMKM merupakan entitas tanpa akuntabilitas publik yang memenuhi definisi dan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah, sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK- EMKM), memuat pengaturan akuntansi yang lebih sederhana, karena mengatur transaksi yang umum dilakukan oleh EMKM dan dasar pengukurannya.

Fenomena yang terjadi menurut [4] mengatakan bahwa pelaku UMKM tidak dapat mengelola keuangan dengan baik hal ini tercermin dari masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM yaitu mengelola dana yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Ketika hendak memulai usaha, mereka kerap dihadapkan pada masalah permodalan dan cara menyusun strategi berusaha. Tercatat hampir 90% UMKM yang tidak mempunyai perencanaan keuangan yang baik [5]. Biasanya usaha yang digeluti lama kelamaan ambruk karena kurang telitinya mengelola sumber pendapatan UMKM tersebut.

Pengelolaan keuangan menjadi hal penting sekali dilakukan disamping UMKM juga harus memperluas pasarnya, dengan adanya kemajuan teknologi sangat membantu UMKM. Kemajuan teknologi yang terjadi saat ini adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan saat ini, karena kemajuan teknologi akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk memberikan manfaat positif, memberikan banyak kemudahan, serta sebagai cara baru dalam melakukan aktifitas bagi kehidupan manusia. Khusus dalam bidang teknologi masyarakat sudah menikmati banyak manfaat yang dibawa oleh inovasi-inovasi yang telah dihasilkan dalam dekade terakhir ini.

Manfaat internet semakin sangat terasa bagi para pemakainya yang tidak bisa lepas dari dunia internet ini. Seperti misalnya para internet *marketer*, *narablog*, *blogger*, dan juga sekarang toko online semakin mempunyai tempat di mata para konsumen yang sedang mencari barang tertentu. Penggunaan internet di Indonesia hingga saat ini telah mencapai 202.6 juta pengguna [6]. Berikut ini rincian penggunaan teknologi digital

Perkembangan teknologi sekarang ini telah banyak menunjukkan kemajuan yang luar biasa. Banyak hal dari sektor kehidupan yang telah menggunakan keberadaan dari teknologi itu sendiri. Kehadirannya telah memberikan dampak yang cukup besar terhadap kehidupan umat manusia dalam berbagai aspek dan dimensi. Demikian halnya dengan teknologi komunikasi yang merupakan peralatan perangkat keras dalam struktur organisasi yang mengandung nilai sosial yang memungkinkan individu untuk mengumpulkan, memproses dan saling tukar informasi.

Fenomena yang terjadi malah sebaliknya saat ini belum banyak UMKM yang beranjak dari penjualan secara konvensional ke cara digital. saat ini baru sekitar 13% atau 8 juta UMKM yang masuk ke ekosistem digital [7] Pandemi covid 19 membuat banyak hal-hal produktif menjadi berbasis mobile [8]. Hal itu berdampak pada UMKM ke akses pemasaran. Tantangan pandemi Covid-19 terhadap ekonomi global nasional adalah pola perdagangan global. Kerja sama perdagangan internasional tidak efektif akibat lockdown di beberapa negara untuk mencegah Covid-19, inilah Peran UMKM sangat dituntut disini.

Kondisi yang sama terjadi Kota Lhokseumawe mengenai pengelolaan keuangan menurut BankIndonesia (BI) Lhokseumawe, mendeteksi empat kendala pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam [9]. Keempat kendala itu yakni kontrol kualitas, pencatatan keuangan, label, dan pendampingan, disamping itu juga, penggunaan digital marketing UMKM sudah berkembang begitu pesat, bahkan pemerintah kota sangat mendorong penggunaan digital untuk dapat memperluas pasar [10]

Berdasarkan fenomena dan permasalahan tersebut diatas ada permasalahan di UMKM dikota Lhokseumawe dalam pengelolaan keuangan dan juga permasalahan Digital marketing yang secara umum disebabkan ketidak cermatan pelaku UMKM mengelola keduanya permasalahan tersebut. Untuk menindaklanjuti permasalahan tersebut pengusul ingin melakukan program Pengabdian Bagi Masyarakat lanjutan Pada Politeknik Negeri Lhokseumawe dalam bentuk "Pelatihan Pengelolaan keuangan dan Penggunaan digital marketing untuk pelaku UMKM binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe (PNL).

Permasalahan Mitra

Berdasarkan uraian yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra sebagai berikut

1. Apakah UMKM binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe sudah mengelola keuangan dengan baik ?
2. Apakah pelaku UMKM sudah mempergunakan digital marketing dalam memasarkan Produknya?

Target yang ingin dicapai dalam penerapan ipteks ini diharapkan dapat berguna bagi khalayak masyarakat umum dan khususnya bagi Pelaku UMKM binaan Politeknik Negeri Lhokseumawe (PNL) yang sedang membangun Usahanya kembali karena dampak dari pandemi covid 19. Oleh karena itu target pertama dari penerapan ipteks ini adalah publikasi pada Jurnal ilmiah nasional, target kedua dari penerapan ipteks ini adalah para peserta pelatihan dapat menyusun laporan keuangan yang sangat dibutuhkan oleh para UMKM untuk mengetahui perkembangan usahanya, serta para UMKM dapat meningkatkan penjualannya melalui penerapan marketing digital dalam memasarkan produknya

Luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah membentuk kerangka kerja yang baik untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi, untuk itu ada beberapa tahapan yang akan dilakukan untuk menangani permasalahan tersebut. Langkah

pertama adalah melakukan survey awal terhadap kemampuan pengelolaan keuangan dan pemasaran digital UMKM binaan PNL. Kedua melakukan sosialisasi tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan memasarkan produk dengan media digital. Tahap ketiga melakukan pelatihan dengan para UMKM binaan mengenai penting pengelolaan keuangan dan pentingnya pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan produk UMKM binaan. Tahap keempat yaitu membuat analisis SWOT potensi sumber daya manusia yang dimiliki oleh UMKM binaan serta membuat perangkaan (skor) terhadap masing-masing UMKM binaan. Tahap terakhir yaitu membuat kesimpulan mengenai sumber daya manusia yang paling potensial dalam pengelolaan keuangan dan juga marketing digital pada UMKM binaan PNL.

METODE PELAKSANAAN

Kerangka Pemecahan Masalah

Pencapaian luaran yang diinginkan maka disusun suatu kerangka kerja yang baik untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi, untuk itu ada beberapa tahapan yang akan dilakukan untuk menangani permasalahan tersebut. Langkah pertama adalah melakukan survey awal terhadap kemampuan UMKM dalam menyusun Laporan keuangan dan juga pengguna digital marketing. Kedua melakukan sosialisasi tentang pentingnya melaporkan laporan keuangan. Tahap selanjutnya memberikan pemahaman digital marketing bagi UMKM dalam rangka meningkatkan penjualannya, tahap keempat melakukan pelatihan dengan para pelaku UMKM binaan PNL meliputi pelatihan praktik penyusunan laporan keuangan dan praktik digital marketing dalam memasarkan produknya.

Tahap kelima yaitu membuat analisis SWOT potensi sumber daya manusia yang ada di UMKM dan pembuatan perangkaan (skor) terhadap masing-masing pelaku UKM yang ada. Tahap terakhir yaitu membuat kesimpulan mengenai UMKM yang paling potensial dalam menyusun laporan keuangan dan UMKM potensial yang menjalankan praktik marketing digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian pengelolaan keuangan dan digital marketing telah dilaksanakan dengan sukses yang digelar di ruangan laboratorium manual Akuntansi prodi Akuntansi pada hari kamis tanggal 28 Juli 2022. Pada saat pelatihan yang dilakukan di laboratorium manual Akuntansi di hadir hadir 8 peserta yang berasal UMKM dibinaan PNL di wilayah kota Lhokseumawe dan kabupaten Aceh Utara menjadi target, kedelapan peserta ini adalah UMKM yang mempunyai permasalahan sesuai dengan tema pelatihan.

Peserta yang mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing didasarkan pada UMKM yang memiliki kesamaan permasalahan yang dihadapi yaitu permasalahan ketidakmampuan dalam mengelola keuangan dan ketidaktahuan masalah digital marketing. Penyebab terjadinya permasalahan ini karena ketidak sesuai pendidikan yang memiliki peserta pelatihan dengan tema pelatihan, sedangkan kualifikasi pendidikan peserta bervariasi antara SMA, Diploma dan Sarjana.

Pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing dimulai dengan melakukan pretest bagi seluruh peserta dengan mengisi kuesioner yang tersedia, hal ini dilakukan untuk menilai tingkat pemahaman peserta tentang materi yang dilatih. Dari hasil jawaban pretest yang dilaksanakan diperoleh hasil dimana sebagian peserta sudah paham tentang pemasaran digital, dan dari hasil pretest juga ditemukan kondisi dimana sebagian besar peserta belum memahami pengelolaan keuangan, ini dapat diidentifikasi dari peserta belum mempunyai pengetahuan maupun kemampuan menyusun laporan keuangan.

Pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing dilaksanakan dalam dua sesi yaitu sesi pertama peserta dilatih oleh instruktur mengenal pemasaran bersifat digital atau digital marketing dengan pendekatan penggunaan sarana digital yang ada. Sesi kedua peserta diajak dalam penerapan pengelolaan keuangan, dalam sesi ini UMKM binaan dilatih untuk dapat

membuat laporan keuangan yang bermanfaat dalam mengetahui perkembangan aktifitas usahanya.

Pada sesi pertama peserta diarahkan untuk mengenal sarana apa saja yang dapat digunakan dalam digital marketing, mulai penggunaan media sosial sampai penggunaan Marketplace, hal ini bertujuan untuk memberi pemahaman dan penerapan teknologi digital tepat guna bagi UMKM binaan. Peserta pelatihan diarah dapat mengoperasikan hand phone yang dimilikinya untuk lakukan pemasaran produk yang dimiliki dengan menggunakan sarana digital mulai Whatshap bisnis, Facebook, instagram, Tiktok dan juga dan juga penggunaan Marketplace seperti Shopee, Toko Pedia maupun Buka Lapak

Pada sesi kedua pelatihan peserta teknis bagaimana mengelola keuangan perusahaan dengan baik, dalam sesi ini mulai pengenalan transaksi bisnis, proses mencatat/jurnal, pemahaman tentang debit/kredit, membuat buku besar sampai menyusun laporan keuangan yaitu laporan Laba Rugi dan laporan

Posisi Keuangan. Pada tahap penyusunan laporan keuangan peserta diberi pengetahuan mengenai unsur-unsur dari laporan keuangan yang disusun, mulai pemahaman aset, utang dan modal sampai pendapatan dan beban dari aktifitas perusahaan/ usaha. Pelatihan ini tidak hanya berhenti dalam dua sesi ini saja, pelatihan in juga dilanjut dalam forum diskusi daring melalui media WhatsApp (WA) jika ada peserta dirasa masih mengalami kesulitan dalam pemahamannya.

Diakhir pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing para peserta juga dibekali dengan software laporan keuangan dalam bentuk Microsoft Exel, untuk membekali peserta dalam menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan format baku untuk UMKM. Terakhir peserta juga melakukan Posttest untuk mengevaluasi keberhasilan pelatihan.

Berikut ini dokumen kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang sudah dilaksanakan untuk para Peserta bagi industri UMKM



Gambar 1
Foto pengenalan peserta pelatihan



Gambar 2
Foto peserta pelatihan dan pelaksana sedang mendengarkan arahan pre test



Gambar 3
Foto Peserta sedang mengikuti pree test



Gambar 4
Foto Peserta sedang Tanya jawab dengan pelaksana pelatihan



Gambar 5
Foto Peserta sedang mendengarkan arahan dari ketua pelaksana kegiatan

Hambatan yang Dihadapi

Hambatan yang dihadapi selama pelaksanaan pelaksanaan pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing adalah waktu yang relatif singkat, ada beberapa peserta masih terkendala dalam hal penjurnalan terhadap transaksi yang timbul, peserta masih sulit memahami debit kredit serta ditemukan banyak

peserta sulit memisahkan kepentingan pribadi dengan perusahaan sehingga mereka masih mencampur adukkan uang pribadi dengan uang usahanya, akibatnya pada saat menyusun laporan keuangan terasa sulit terwujud.

KESIMPULAN DAN SARAN**Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang sudah dilakukan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik beberapa kesimpulan tentang hasil pelaksanaan pengabdian pelatihan pengelolaan keuangan dan digital marketing sebagai berikut:

1. Peserta pelatihan memiliki pengetahuan baik mengenai digital marketing, sehingga peserta dapat mudah memahami mengenai digital marketing sehingga lebih mudah memahami pelatihan yang dilaksanakan
2. Tema pengelolaan keuangan, para peserta masih terkendala dengan pengetahuan minim dalam membuat laporan keuangan sehingga peserta adanya pelatihan lanjutan dengan tema pengelolaan keuangan.
3. Peserta pelatihan juga berharap pelatihan dasar dalam menentukan akun-akun pada laporan yang akan disusun yaitu laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan.
4. Pada akhir kegiatan ini, peserta yang mengalami kesulitan dalam memahami isi pelatihan dapat berkomunikasi secara daring melalui WhatsApp jika menemukan permasalahan yang berkenaan dengan isi pelatihan.

Saran

1. Kepada peserta pelatihan yang hadir agar selalu update pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan yang baik, dengan memiliki pengetahuan yang baik tentang laporan keuangan maka UMKM dapat mengetahui kinerja usahanya, pengetahuan pengelolaan keuangan juga dibutuhkan ketika UMKM mengajukan Pembiayaan untuk mengembangkan usahanya.
2. Untuk membantu masyarakat diharapkan kepada institusi Politeknik Negeri Lhokseumawe untuk dapat mengadakan pelatihan lanjutan yang dapat menyentuh langsung UMKM binaan terutama pelatihan-pelatihan berkelanjutan yang

menjadi permasalahan seperti pelatihan Penyusunan Harga pokok produksi, pelatihan akan menjadi penting supaya para UMKM dapat menentukan harga jual yang tepat atas produk yang dihasilkan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anggito Abimanyu (2018) Pembangunan Ekonomi dan Pemberdayaan Rakyat. BPFE-UGM, Yogyakarta
- [2] Rahmawati, P. (2015). Pengaruh variasi produk, harga dan customer experience terhadap keputusan pembelian ulang roti breadtalk Yogyakarta. Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 12 Nomor 1, 89-98.
- [3] Muhammad Isnaeni. 2021. Daftar Kesalahan Pengelolaan Keuangan yang Kerap Dilakukan Pengusaha UMKM. <https://www.merdeka.com>
- [4] Ikatan Akuntan Indonesia. 2018. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK- EMKM). Jakarta
- [5] Softwan Aji. 2017. Pengelolaan Laporan Keuangan UMKM Masih Lemah. [Bisnis.com](https://www.bisnis.com)
- [6] Johnny Gerard Plate. 2021. Penggunaan Internet di Indonesia. <https://www.slideshare.net/>
- [7] Teten Masduki. 2020. Banyak UMKM Masih Belum Go Digital. <https://www.cnbcindonesia>
- [8] Agus Suparmanto. 2020. Banyak UMKM Masih Belum Go Digital. <https://www.cnbcindonesia>
- [9] Yusfrizal. 2017. Empat kendala UMKM di Aceh. <https://money.kompas.com>
- [10] Yusuf Muhammad, 2020. Puluhan Pelaku UMKM Di Lhokseumawe Ikut Pelatihan Digital Marketing. <https://portalsatu.com>