

Upaya Peningkatan Pendapatan Melalui Literasi Keuangan Dan Pemasaran Online Bagi UMKM Kelurahan Krobokan Kota Semarang

¹⁾Inayah Adi Sari, ²⁾Novika Wahyuhastuti, ³⁾Riyanto, ⁴⁾Aryan Eka Prasty Nugraha

¹⁾Pendidikan Ekonomi, Universitas PGRI, Semarang, Indonesia

^{2,3,4)}Pendidikan Ekonomi, Universitas PGRI, Semarang, Indonesia

Email Corresponding: inayahadisari@upgris.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Peningkatan Pendapatan
Pemasaran Online
Literasi Keuangan
Laporan Keuangan Sederhana
Usaha Mikro Dan Kecil

Kelurahan Krobokan sebagian besar memiliki penduduk yang berwirausaha sebagai pembuat tahu. Produksi tahu akan menghasilkan nilai sisa yang masih dapat dimanfaatkan sebagai makanan yang lezat dan bergizi. Nilai sisa tersebut adalah ampas tahu atau sering kita kenal dengan gembus. Kegiatan pengabdian ini merupakan kelanjutan kegiatan PKM yang pertama, yaitu pelatihan produksi ampas tahu menjadi krupuk dan nugget, sedang pada kegiatan PKM kali ini, mitra mendapatkan pelatihan dalam memasarkan produk secara online serta pengelolaan keuangan usaha sederhana. Kegiatan PKM ini diikuti oleh 31 orang yang merupakan peserta pada PKM yang pertama. Teknik pelaksanaan kegiatan PKM ini dibagi menjadi dua tahap. Tahap pertama, mitra mendapatkan transfer pengetahuan serta praktik bagaimana menjual produk secara online dengan menggunakan akun bisnis pada whatsapp, dan Instagram sebagai media social yang digunakan untuk memasarkan produk. Tahap kedua, mitra mendapatkan pelatihan dan praktik bagaimana melakukan pencatatan transaksi usaha, serta mengelola keuangan usaha sampai penyusunan laporan keuangan sederhana. Kegiatan ini dihadiri oleh 32 pelaku usaha mikro dan kecil di kelurahan Krobokan. Setelah mendapatkan transfer pengetahuan, serta pelatihan tentang pemasaran online dan literasi keuangan sampai penyusunan laporan keuangan sederhana, peserta menjadi lebih bersemangat dan merasa lebih mudah dalam menjalankan usahanya. Harapannya dengan peningkatan pemahaman tentang pemasaran dan literasi keuangan, pendapatan usaha mereka akan meningkat.

ABSTRACT

Keywords:

Increase Revenue
Online Marketing
Financial Literacy
Financial Statement
Micro Small Businesses

Krobokan sub-district mostly has residents who are entrepreneurs as tofu makers. Tofu production will produce residual value that can still be used as delicious and nutritious food. The residual value is tofu dregs or what we often know as gembus. This service activity is a continuation of activities. The first PKM, namely training in the production of tofu dregs into crackers and nugget, while in this PKM activity, partners received training in marketing products online and managing simple business finances. This PKM activity was attended by 31 people who were participants in the first PKM. The method for implementing PKM activities is divided into two stages. In the first stage, partners receive knowledge transfer and practice on how to sell products online using business accounts on WhatsApp and Instagram as social media used to market products. In the second stage, partners receive training and practice on how to record business transactions, as well as manage business finances and prepare simple financial reports. This activity was attended by 32 micro and small business actors in Krobokan sub-district. After receiving knowledge transfer, as well as training on online marketing and financial literacy to preparing simple financial reports, participants became more enthusiastic and found it easier to run their business. The hope is that with increased understanding of marketing and financial literacy, their business income will increase.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



I. PENDAHULUAN

Kelurahan Krobokan terletak di Kota Semarang bagian barat. Daerah ini banyak terdapat UMKM yang memproduksi tahu. Dari proses produksi tahu tersebut terdapat nilai sisa yang berupa ampas tahu. Ampas tahu yang selama ini kita kenal hanya dibuat gembus dan pakan ternak, ternyata masih memiliki kandungan gizi yang baik. Kegiatan pengabdian ini merupakan kelanjutan dari kegiatan PKM tahun lalu. Pada bulan Oktober 2022, tim melaksanakan pengabdian kepada masyarakat di Kelurahan Krobokan dengan memberikan solusi yang dibutuhkan mitra, yaitu bagaimana memanfaatkan ampas tahu menjadi makanan yang lezat, bergizi dan menarik untuk dikonsumsi. Solusi yang diberikan adalah melakukan pelatihan produksi ampas tahu menjadi krupuk dan nugget. Supaya kegiatan PKM ini memberikan hasil yang kongkrit, maka tim berencana akan melakukan kegiatan PKM ini dengan mengambil tema optimalisasi usaha melalui peningkatan literasi pengelolaan keuangan usaha dan pemasaran produk secara online. Hal ini sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra dalam proses penentuan harga jual, pengelolaan keuangan usaha, serta bagaimana memasarkan produk secara online, sehingga mudah dikenal oleh masyarakat.

II. MASALAH

Permasalahan yang dihadapi mitra adalah bagaimana pengelolaan keuangan usaha dan pemasaran produk secara online. Maka dari itu, tim pengabdian merumuskan solusi terkait masalah yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut:

1. Permasalahan pengelolaan keuangan usaha

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi, mitra akan mendapatkan pembelajaran serta pendampingan bagaimana mengelola keuangan usaha secara efektif. Mitra akan dikenalkan dengan software akuntansi sederhana sebagai media untuk mencatat semua transaksi yang terjadi selama periode usaha. Selain itu mitra akan mendapatkan pembelajaran terkait analisis usaha. Dengan begitu mitra akan lebih teliti dan berhati-hati dalam menggunakan keuangan usaha.

2. Permasalahan pemasaran produk

Permasalahan berikutnya adalah bagaimana memasarkan produk agar mudah dikenal oleh masyarakat. Masyarakat UMKM Kelurahan Krobokan belum mengenal pemasaran secara online melalui market place atau media social. Solusi yang akan ditawarkan oleh tim adalah melatih mitra untuk membuat packaging produk yang menarik, serta mendampingi mitra untuk membuat akun pada market place (TokoPedia, Shopee, dll) serta memasarkan produknya secara online.

Berikut gambaran lokasi mitra dalam kegiatan ini:



Gambar 1. Lokasi Mitra Kegiatan

III. METODE

Kegiatan PKM ini memberikan focus pada pemberian solusi dari masalah yang dihadapi mitra, yaitu masalah bagaimana mengelola keuangan usaha secara benar dan bagaimana memasarkan produk secara online. Metode pelaksanaan aspek pengelolaan keuangan usaha

1. Metode yang digunakan dalam rangka menjawab permasalahan mitra terkait pengelolaan keuangan usaha adalah:
 - a) Penyampaian materi pengelolaan keuangan usaha sederhana
 - 1) Mitra menerima materi dari narasumber berupa pembukuan keuangan sederhana sesuai dengan SAK EMKM
 - 2) Mitra mendapatkan pelatihan Menyusun laporan keuangan sederhana
 - 3) Mitra mendapatkan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan
 - b) Pengenalan dan praktek penggunaan software akuntansi keuangan sederhana

- 1) Mitra dikenalkan dengan software akuntansi online
- 2) Mitra mendapatkan pelatihan cara menggunakan software akuntansi keuangan
- c) Analisis laporan keuangan usaha
 1. Mitra mendapatkan pelatihan cara membaca dan menganalisis laporan keuangan
 2. Mitra diajarkan mengambil keputusan bisnis dengan menggunakan dasar analisis laporan keuangan
2. Metode pelaksanaan dari aspek pemasaran produk
Solusi yang dirumuskan untuk memberikan penyelesaian masalah terkait pemasaran produk adalah:
 - a) Pelatihan dan praktik pembuatan toko online
Mitra akan diberikan pelatihan pembuatan toko online, serta bagaimana melakukan penjualan online melalui platform tersebut. Upaya peningkatan volume penjualan, salah satunya dapat dilakukan dengan menerapkan strategi penjualan online. Strategi ini lebih memudahkan konsumen dalam membeli suatu barang. Menurut (Febrianto Setiawan et al., 2018), metode pemasaran online yang dipilih UMKM adalah Grab-food, media sosial (youtube, facebook, Instagram).
 - b) Pelatihan dan praktik pengepakan produk
Proses penjualan online tidak bisa terlepas dari proses pengepakan produk. *Branding* dan desain produk merupakan pembeda antara produk kita dengan produk *competitor*. *Packaging* yang unik dan menarik akan menentukan sukses tidaknya suatu usaha bisnis (Solihin et al., 2020).
 - c) Pelatihan pengambilan foto produk yang akan diunggah di toko online
Proses penjualan toko online, pembeli tidak dapat melihat secara langsung produk yang dijual. Mereka hanya dapat melihat foto produk yang dipajang pada etalase toko online. Maka dari itu, perlu adanya keahlian dalam memotret produk, sehingga konsumen tertarik akan produk tersebut. Pembuatan *brand awareness* yang bagus akan membuat konsumen untuk selalu ingat dengan merk produk dan akan menyampaikan kepuasan terhadap produk kepada orang lain (Lady & Aini, 2021).
 - d) Praktik pengiriman barang
Setelah pengepakan mitra akan diperkenalkan dengan jasa pengiriman yang memungkinkan bagi produk dan berlokasi dekat dengan mitra. Mitra akan didampingi melakukan perjanjian dengan perusahaan jasa pengiriman agar mendapatkan prioritas pelayanan maupun biaya pengiriman.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dengan tema upaya peningkatan pendapatan melalui literasi keuangan dan pemasaran produk secara online dilaksanakan pada beberapa tahap. Tahap pertama tim pengabdian melakukan survei awal untuk mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi mitra. Dari survei dapat diketahui permasalahan yang dihadapi mitra setelah mengikuti pelatihan produksi krupuk dan nugget dari ampas tahu adalah bagaimana memasarkan produk secara online dan melakukan pencatatan transaksi sampai penyusunan laporan keuangan sederhana.

Tahap kedua, tim PKM memberikan pelatihan serta praktek pemasaran secara online kepada mitra. Kegiatan ini berlangsung di Gedung BKM kelurahan Krobokan Kota Semarang. Kegiatan ini dihadiri sekitar 35 orang. Pada tahap kedua ini, mitra diajarkan bagaimana membuat konten serta foto produk dengan menggunakan aplikasi Canva. Setelah itu mitra dilatih membuat akun bisnis pada whatsapp, serta penggunaan media Instagram untuk memasarkan produk secara online. Praktek membuat akun bisnis dan penggunaan media social untuk memasarkan produk sudah dapat digunakan mitra untuk memasarkan produknya.

Tahap ketiga, tim PKM memberikan materi mengenai literasi keuangan usaha, khususnya bagaimana pencatatan transaksi usaha sampai penyusunan laporan keuangan sederhana. Selain itu, mitra juga mendapatkan materi bagaimana strategi pengelolaan keuangan usaha dengan benar. Setelah mitra mendapatkan materi literasi keuangan usaha, mitra diajak berlatih mencatat setiap transaksi usaha dan Menyusun laporan keuangan sederhana. Mitra juga diajarkan bagaimana cara mengoperasikan software akuntansi online sederhana. Dengan pencatatan transaksi secara konsisten dan penyusunan laporan keuangan sederhana, diharapkan usaha mitra akan tetap terjaga dari kebangkrutan karena pengambilan modal yang tidak disadari. Karena tanpa ada pemisahan yang jelas antara uang usaha dengan uang pribadi menjadi bahaya yang mengancam keberlanjutan usaha.

V. KESIMPULAN

Kegiatan PKM upaya peningkatan pendapatan usaha krupuk dan nugget ampas tahu melalui literasi keuangan dan pemasaran online dilakukan melalui beberapa tahap yang diawali dengan survei untuk mendeskripsikan permasalahan mitra. Tahap kedua mitra mendapatkan pelatihan dan praktik melakukan pemasaran produk melalui online, yaitu pembuatan akun bisnis pada whatsapp dan penggunaan media social Instagram. Tahap ketiga mitra diajak berlatih mencatat transaksi usaha serta membuat laporan keuangan sederhana.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas PGRI Semarang atas penyediaan dana pengabdian, yang mendukung kelancaran kegiatan PKM ini. Selain itu, kami sampaikan terima kasih juga kepada Bapak Lurah Krobokan serta ketua LPMK atas penyediaan tempat dan fasilitas kegiatan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Handarsari, E., Syamsianah, A., Iii, P. D., & Fikkes, G. (2010). Analisis Kadar Zat Gizi, Uji Cemar Logam Dan Organoleptik Pada Bakso Dengan Substituen Ampas Tahu. *Prosiding Seminar Nasional Unimus*, 245–251.
- Febrianto Setiawan, T., Suharjo, B., & Syamsun, D. M. (2018). Strategi Pemasaran Online UMKM Makanan (Studi Kasus di Kecamatan Cibinong) Food Online Marketing Strategy for MSME (Case Study in Cibinong District). *Jurnal Manajemen IKM*, 13(2), 116–126. <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/>
- Solihin, D., Susanto, N., Setiawan, R., Ahyani, & Darmadi. (2020). Penerapan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Kelurahan Paninggilan Utara Ciledug. *Abdi Laksana Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 351–355.
- Lady, & Aini, L. (2021). Penerapan Brand Awareness dan E-Marketing pada Toko Natasyia Collection pada Situasi Pandemi COVID-19. *Journal UIB*, 1(1). <https://journal.uib.ac.id/index.php/concept/article/view/4913/1600>