

PKM PEMBERDAYAAN USAHA PRODUK PANGAN KELOMPOK WANITA TANI (KWT) “MAWAR LANGGENG SARI” DESA PENGLIPURAN

I Gst. B Ngr. P. Putra ¹, Anak Agung Ketut Jayawarsa ², Ida Ayu Dinda Priyanka Maharani ³

¹Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

²Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

³Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

e-mail: ngurahpanji.putra@gmail.com¹, agungjayawarsa@gmail.com², iadindapriyanka@gmail.com³

ABSTRACT

Geographical conditions and natural conditions with cool climates are supporting factors for the ease of cultivating various types of plants in Penglipuran Village. The abundant supply of plants is utilized by the surrounding community to produce various kinds of food products. Utilization of this plant is able to produce a variety of processed products that are able to provide economic value. The processed products with natural potential include VCO (Virgin Coconut Oil) oil, jams with various flavors (pineapple, pumpkin and rosella), to various dry spices (ginger and turmeric). To increase interest from consumers, the resulting product has been properly packaged. This product is produced and marketed under the Kelompok Wanita Tani "Mawar Langgeng Sari" chaired by Nengah Artawati. The problems faced by partners include: 1) Partners experience problems in the process of recording product sales transactions. This business group often experiences difficulties in determining the right cash inflows and outflows. In addition, the bookkeeping process is still carried out conventionally so it is less effective and efficient; 2) The distribution and marketing of products is still carried out in a traditional way, resulting in a very minimal coverage of product market share; 3) The facilities and infrastructure used have expired, so they require renewal so that they can provide better benefits in the future. The solutions offered for this problem are 1) Training for Recording Financial Transactions and Provision of a Digitalized Financial Recording System; 2) Provision of a Website as a Form of Online Marketing Strategy and Marketing Strategy Training (Via Third Party Applications); 3) Provision of Production Supporting Facilities and Infrastructure.

Keyword: Produk Pangan, Sosialisasi Pencatatan Keuangan, Pemasaran Via Website dan Media Sosial

ABSTRAK

Kondisi geografis serta kondisi alam yang beriklim sejuk menjadi faktor pendukung mudahnya dalam pembudidayaan berbagai jenis tanaman di Desa Penglipuran. Melimpahnya pasokan tanaman dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk menghasilkan berbagai macam produk pangan. Pemanfaatan tanaman ini mampu menghasilkan beragam hasil olahan yang mampu memberikan nilai ekonomis. Adapun produk hasil olahan potensi alam yang dihasilkan adalah minyak VCO (Virgin Coconut Oil), selai dengan beragam varian rasa (nanas, labu dan rosella), hingga beragam bumbu kering (jahe dan kunyit). Untuk meningkatkan minat dari konsumen, produk yang dihasilkan ini sudah dikemas dengan layak. Produk ini diproduksi dan dipasarkan di bawah Kelompok Wanita Tani “Mawar Langgeng Sari” yang diketuai oleh Nengah Artawati. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra meliputi: 1) Mitra mengalami permasalahan dalam proses pencatatan transaksi penjualan produk. Kelompok usaha ini kerap mengalami kesulitan dalam menentukan aliran kas masuk dan keluar secara tepat. Selain itu, proses pembukuan masih dilakukan secara konvensional sehingga kurang efektif dan efisien; 2) Distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara tradisional sehingga mengakibatkan luas cakupan pangsa pasar produk masih sangat minim; 3) Sarana dan prasarana yang digunakan telah habis umur ekonomisnya, sehingga memerlukan pembaharuan agar dapat memberikan manfaat yang lebih baik kedepannya. Solusi yang ditawarkan untuk masalah ini adalah 1) Pelatihan Pencatatan Transaksi Keuangan serta Penyediaan Sistem Pencatatan Keuangan Ter-digitalisasi; 2) Penyediaan Website sebagai Bentuk Strategi Pemasaran dan Pelatihan Strategi Marketing Secara Online (Via Aplikasi Pihak Ketiga); 3) Penyediaan Sarana dan Prasarana Penunjang Produksi.

Kata Kunci : Produk Pangan, Sosialisasi Pencatatan Keuangan, Pemasaran Via Website dan Media Sosial

PENDAHULUAN

Desa Adat Penglipuran berada di Kabupaten Bangli berjarak kurang lebih 45 kilometer dari Kota Denpasar. Desa Adat Penglipuran merupakan suatu kawasan pedesaan yang memiliki tatanan spesifik dari struktur desa tradisional sehingga menampilkan wajah pedesaan yang asri. Desa Penglipuran resmi ditunjuk oleh Pemerintah Daerah Provinsi Bali menjadi desa adat tradisional yang menjadi tujuan pariwisata sejak tahun 1992 (Widarta, dkk., 2013). Lebih lanjut, Desa Penglipuran masuk ke dalam kategori desa terbersih di dunia. Luas desa tradisional Penglipuran 112 ha, terdiri dari pekarangan 5,5 ha, hutan bambu 75 ha, vegetasi lainnya 10 ha dan lahan pertanian 21,5 ha. Kondisi geografis serta kondisi alam yang beriklim sejuk menjadi faktor pendukung mudahnya dalam pembudidayaan berbagai jenis tanaman di Desa Penglipuran.

Mata pencaharian penduduk Desa Adat Penglipuran sebagian besar adalah petani. Komoditas pertanian yang banyak dihasilkan adalah umbi-umbian, kacang-kacangan, pisang, dan kelapa (Soemarna, 2010: 2). Seiring berjalannya waktu, varian tanaman yang dibudidayakan oleh masyarakat Desa Penglipuran kian bertambah. Beragam vegetasi tanaman mulai diberdayakan seperti buah labu, tanaman rosella, tanaman kunyit, dan jahe. Salah satu bentuk dukungan terhadap pelestarian potensi kekayaan alam setempat yakni dengan meningkatkan pemahaman dan implementasi terkait pemanfaatan budi daya tanaman sekitar demi perbaikan kualitas hidup masyarakat. Masyarakat desa melihat kondisi ini sebagai peluang usaha bernilai ekonomis sehingga besarnya ketersediaan potensi alam, tidak disia-siakan begitu saja. Melalui pemanfaatan potensi ekonomi yang dapat diberdayakan terkait dengan ketersediaan bahan baku, diharapkan mampu memperbaiki taraf hidup masyarakat yang bermuara pada peningkatan pertumbuhan perekonomian masyarakat Desa Penglipuran.

Melimpahnya pasokan tanaman dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk menghasilkan berbagai macam produk pangan. Pemanfaatan tanaman ini mampu menghasilkan beragam hasil olahan yang mampu memberikan nilai ekonomis. Adapun produk hasil olahan potensi alam yang dihasilkan adalah minyak VCO (Virgin Coconut Oil), selai dengan beragam varian rasa (nanas, labu dan rosella), hingga beragam bumbu kering (jahe dan kunyit). Untuk meningkatkan minat dari konsumen, produk yang dihasilkan ini sudah dikemas dengan layak. Produk ini diproduksi dan dipasarkan di bawah Kelompok Wanita Tani "Mawar Langgeng Sari".

IDENTIFIKASI DAN PERUMUSAN MASALAH

Kelompok usaha di Desa Penglipuran berasal dari kalangan ibu-ibu khususnya yang berprofesi sebagai petani dan tergolong ke dalam kondisi perekonomian kurang mampu. Tujuan dibentuknya kelompok wanita tani ini adalah untuk memberdayakan ibu-ibu khususnya yang memiliki profesi sebagai petani sehingga mampu meningkatkan taraf hidup mereka. Melalui upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan atensi dan dukungan terhadap dunia pertanian yang berkelanjutan, sehingga petani tidak lagi identik dengan kemiskinan. Adapun kelompok usaha yang dijadikan mitra pada program pengabdian kepada masyarakat 2023 bernama Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" yang diketuai oleh Nengah Artawati. Kelompok ini dibentuk pada 29 November 2007 dan beranggotakan 20 orang anggota. Produk pangan yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" sebagian besar berasal dari tanaman yang dibudidayakan secara langsung oleh anggota kelompok.

Adapun produk pangan yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" diantaranya terdiri dari minyak VCO (Virgin Coconut Oil), selai dengan beragam varian rasa (nanas, labu dan rosella), hingga beragam bumbu kering (jahe dan kunyit). Produk pangan yang dihasilkan kemudian dikemas secara modern untuk menarik minat calon konsumen. Selain itu, pemanfaatan kemasan dalam proses pemasaran produk, mampu memperpanjang masa waktu konsumsi (kadaluwarsa/expired) produk. Lebih lanjut, penambahan label produk juga disertakan untuk tujuan mempercantik tampilan fisik produk (physical evidence). Adapun hasil produk pangan yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" dipasarkan dengan harga yang bervariasi, dengan rincian sebagai berikut:

1. Minyak VCO (Virgin Coconut Oil) varian 100 ml (botol kecil) seharga Rp 30.000,-
2. Minyak VCO (Virgin Coconut Oil) varian 500 ml (botol besar) seharga Rp 75.000,-
3. Selai nanas seharga Rp 15.000,-

4. Selai labu mix rosella seharga Rp 15.000,-
5. Bumbu kering (jahe dan kunyit) seharga Rp 15.000,-

Produk yang dihasilkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) “Mawar Langgeng Sari” masih dipasarkan terbatas hanya di daerah sekitar dan pada event pameran saja. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan pengelola dan anggota kelompok dalam hal pengetahuan dan pemahaman pemasaran. Keterbatasan ini sungguh sangat disayangkan mengingat secara kualitas dan tampilan produk sudah tergolong mumpuni dan memiliki nilai bersaing (value added). Berikut ini disajikan profil mitra pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Profil Mitra

Nama Ketua Kelompok	Nengah Artawati
Nama Kelompok	Kelompok Wanita Tani (KWT) “Mawar Langgeng Sari”
Jenis Usaha	Produk bahan pangan
Alamat	Desa Penglipuran, Kabupaten Bangli
Rata-rata penjualan/bulan (pcs)	30 pcs
Rata-rata produksi/bulan (pcs)	30 pcs
Jumlah Tenaga kerja	20 orang



Gambar 1: Produk Minyak VCO (*Virgin Coconut Oil*) varian 100 ml dan 500 ml



Gambar 2: Produk Selai Nanas dan Selai Labu Mix Rosella



Gambar 3: Produk Bumbu Kering (Jahe dan Kunyit)

Usaha produk bahan pangan yang digeluti oleh bernama Kelompok Wanita Tani (KWT) “Mawar Langgeng Sari” ini tergolong ke dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dalam perjalanannya, jenis usaha seperti ini kerap mengalami pasang surut bisnis. Permasalahan pertama yang dihadapi oleh usaha ini yakni keterbatasan kemampuan dalam hal pencatatan transaksi keuangan. Kelompok usaha ini kerap mengalami kesulitan dalam menentukan aliran kas masuk dan keluar secara tepat. Proses pencatatan transaksi pun masih dilakukan secara manual. Permasalahan ini menjadi hal yang krusial untuk diperhatikan apabila dikaitkan dengan aspek permodalan. Salah satu syarat penting dalam pengajuan pinjaman adalah tersedianya pencatatan keuangan atau pembukuan yang jelas dan sistematis. Permasalahan lain yang menghambat perkembangan usaha ini terkait distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Kemajuan teknologi digital di era globalisasi tanpa diimbangi dengan adanya kemampuan dalam pemanfaatan kemajuan IPTEK menyebabkan perkembangan usaha menjadi terhambat. Permasalahan berikutnya terkait sarana dan prasarana, bahan baku serta bahan penolong yang digunakan dalam proses bisnis, sehingga memerlukan pembaharuan dan penyediaan agar dapat memberikan manfaat yang lebih baik kedepannya.

Berdasarkan pemaparan analisis situasi di atas, tim pengabdian menggarisbawahi permasalahan yang dihadapi mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif, serta coba diatasi melalui Program Kemitraan Masyarakat. Hal ini merupakan bentuk dukungan terhadap salah satu misi dari Kabupaten Bangli yakni “Pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif”. Apabila dikaitkan dengan misi dari Kabupaten Bangli tersebut, maka usaha produk pangan dari Kelompok Wanita Tani (KWT) “Mawar Langgeng Sari” merupakan bentuk UMKM berbasis ekonomi kreatif di Desa Penglipuran yang mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat setempat. Hal tersebut menjadi dasar bagi kami untuk melakukan pemberdayaan mitra pengabdian yakni usaha produk pangan melalui Program Kemitraan Masyarakat 2023. Bentuk pemberdayaan mitra yang akan dilaksanakan yakni seperti program penyediaan aplikasi pencatatan keuangan terdigitalisasi (disertai dengan pendampingan dan pelatihan), penyediaan aplikasi pemasaran online (disertai dengan pendampingan dan pelatihan), serta bantuan usaha dalam hal sarana-prasarana serta, bahan baku dan bahan penolong.

Permasalahan yang diungkapkan oleh mitra adalah sebagai berikut:

- 1) Mitra mengalami permasalahan dalam proses pencatatan transaksi penjualan produk. Kelompok usaha ini kerap mengalami kesulitan dalam menentukan aliran kas masuk dan keluar secara tepat. Dampaknya adalah terjadi ketidaksesuaian antara nominal kas di tangan dengan jumlah kas yang tercatat pada pembukuan. Disamping itu, proses pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual sehingga tingkat akurasi dan efektivitas perhitungan transaksi belum memadai, serta tingkat efisiensi waktu pencatatan pembukuan masih tergolong rendah. Hal tersebut didasarkan pada kurangnya pengetahuan dan pemahaman terkait proses pencatatan keuangan sederhana.
- 2) Permasalahan lain yang dihadapi yakni terkait distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional. Mitra belum memiliki strategi pemasaran yang mumpuni sehingga mengakibatkan luas cakupan pangsa pasar produk masih sangat

minim. Kemajuan teknologi digital di era globalisasi tanpa diimbangi dengan adanya kemampuan dalam pemanfaatan kemajuan IPTEK menyebabkan perkembangan usaha menjadi terhambat.

- 3) Mitra pengabdian mengalami permasalahan di bidang produksi yakni terkait ketersediaan sarana dan prasarana, bahan baku serta bahan penolong yang digunakan pada proses produksi, sehingga memerlukan pembaharuan dan penyediaan agar dapat memberikan manfaat yang lebih baik kedepannya.

TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN

Tujuan dilakukannya program kemitraan masyarakat ini adalah untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian dalam upaya pengembangan usahanya. Usaha produksi produk pangan alam tergolong ke dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah, dimana dalam perjalanannya, usaha dengan scope kecil seperti ini kerap mengalami pasang surut bisnis dikarenakan beberapa permasalahan yang dihadapi.

KETERKAITAN

PKM yang kami lakukan merupakan bentuk dukungan terhadap salah satu misi dari Kabupaten Bangli yakni "Pengembangan UMKM berbasis ekonomi kreatif". Apabila dikaitkan dengan misi dari Kabupaten Bangli tersebut, maka usaha Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari merupakan bentuk UMKM berbasis ekonomi kreatif di Desa Penglipuran. Produk olahan pangan dapat menjadi produk unggulan dari desa tersebut sehingga patut untuk diberdayakan sebagai produk unggulan daerah.

METODE DAN MATERI KEGIATAN

Kegiatan tahap awal Program Kemitraan Masyarakat 2023 dilakukan dengan turun ke lokasi untuk melakukan survey ke Desa Penglipuran. Tahap berikutnya menentukan pertimbangan kelayakan mitra disesuaikan dengan kriteria dari Program Kemitraan Kepada Masyarakat 2023 yang mengacu pada Buku Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat RISTEK-BRIN Edisi XIII dimana mitra pengabdian adalah kelompok masyarakat yang produktif secara ekonomi atau Industri Rumah Tangga yang mengalami permasalahan di bidang ekonomi seperti bidang produksi, pemasaran, dan bidang akuntansi, serta mitra mengalami permasalahan minimal dua kepakaran berbeda. Setelah melalui beberapa pertimbangan kelayakan disesuaikan dengan kriteria tersebut maka kami menjadikan usaha produk pangan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari" sebagai mitra pengabdian. Adapun tahap pelaksanaan program kerja yang kami lakukan disesuaikan dengan pemecahan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Bidang Akuntansi (Pelatihan Pencatatan Transaksi Keuangan serta Penyediaan Sistem Pencatatan Keuangan Ter-digitalisasi)

Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra terkait keterbatasan kemampuan dalam hal pencatatan transaksi keuangan khususnya dalam hal penentuan aliran kas masuk dan keluar, maka solusi yang kami tawarkan adalah berupa sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan. Dibekali latar belakang pendidikan profesi sebagai Akuntan (Ak) serta terqualifikasi sebagai akuntan professional sesuai panduan standar internasional dengan label Chartered Accountant (CA), maka program sosialisasi dan pelatihan pencatatan transaksi keuangan serta pelatihan sistem pembukuan ter-digitalisasi dilaksanakan oleh ketua pengabdian. Dalam prosesnya, program kerja ini juga akan dibantu oleh anggota I dalam hal pendampingan mitra apabila mengalami kesulitan ketika sosialisasi dilaksanakan.

Tahapan pelaksanaan program kerja ini yaitu pada tahap awal ketua pengabdian mempersiapkan materi tentang catatan kas harian. Apabila dirinci materi yang diberikan yakni pertama terkait penentuan saldo awal operasi. Kemudian tahap berikutnya adalah pencatatan aliran kas masuk yang terkait dengan aktivitas usaha seperti pendapatan usaha. Tahap berikutnya adalah pencatatan dan pengklasifikasian aliran kas keluar misalnya pembelian bahan baku atau bahan pembantu/penolong. Patut digarisbawahi bahwa penting untuk diklasifikasikan dan dibedakan aliran kas keluar untuk aktivitas pribadi dan aktivitas usaha. Tahap terakhir adalah penentuan jumlah saldo kas di tangan dengan kas pada pencatatan pembukuan. Pada program

kerja ini, tim pengabdian juga mempersiapkan buku peraga yang dapat mempermudah mitra untuk memahami materi sosialisasi yang disampaikan.

Tim pengabdian juga memberikan penyediaan dan pelatihan sistem pencatatan keuangan terdigitalisasi untuk mengatasi permasalahan mitra terkait proses pembukuan yang masih manual. Program kerja yang kami tawarkan ini merupakan bentuk adaptasi kegiatan usaha bisnis terhadap revolusi industri 4.0. Metode penyampaian materi yakni via laptop serta smartphone. Tahap pelaksanaannya pertama penyediaan dan pengenalan sistem pembukuan berbasis Microsoft Excel. Alasan pemilihan sistem Microsoft Excel karena sistem ini bersifat paling adaptif dan fleksibel terkait penyesuaiannya dengan karakteristik usaha. Tahap kedua adalah pengenalan sistem aplikasi pembukuan yang dikembangkan oleh pihak ketiga bernama aplikasi "Buku Kas". Tim pengabdian akan memperkenalkan fitur-fitur dari aplikasi tersebut. Selanjutnya dimulai tahap demonstrasi teknis penggunaan aplikasi Buku Kas disertai dengan contoh transaksi dummy agar lebih mudah dipahami mitra pengabdian. Mitra akan diajarkan untuk mengubah mode privat ke mode bisnis, kemudian diajarkan tentang input data supplier dan customer. Setelah itu mitra diberikan contoh untuk pencatatan transaksi penjualan dan pembelian baik secara kredit atau tunai. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan pencatatan harga pokok penjualan. Mitra juga akan diajarkan untuk menentukan cut off transaksi kredit sehingga ketika terjadi jatuh tempo, sehingga sistem secara otomatis akan memberikan pemberitahuan via notification bar pada smartphone. Tahap akhir mitra akan diajarkan untuk mencetak output transaksi berupa laporan keuangan atau laporan hutang-piutang.

2. Bidang Manajemen Pemasaran serta Teknologi Informasi (Penyediaan Website sebagai Bentuk Strategi Pemasaran dan Pelatihan Strategi Promosi Online Terintegrasi Via Aplikasi Pihak Ketiga yang Terintegrasi dengan Media Sosial

Dibantu oleh anggota II yang berlatar belakang sebagai akademisi program studi Manajemen, kami menawarkan program kerja berupa penyediaan website serta promosi online yang terintegrasi dengan media sosial (via Instagram apps dan Facebook apps). Tahap awal adalah kami melakukan pembuatan website via aplikasi pihak ketiga yakni aplikasi "Lummo Shop" dengan menyediakan katalog produk disertai dengan varian jenis produk, harga, dan ukuran serta dilengkapi dengan link yang langsung terhubung ke aplikasi whatsapp sehingga akan memudahkan konsumen ketika melakukan pesanan pembelian. Tim pengabdian akan mendaftarkan usaha mitra pada aplikasi "Lummo Shop" dan menyesuaikan nama serta kategori usaha. Kemudian dilanjutkan dengan menambahkan produk ke katalog, dilengkapi dengan foto dan deskripsi produk yang menarik serta penentuan harga yang sesuai. Tahap berikutnya adalah mengatur link pembayaran dan metode pengiriman yang ingin disediakan. Selanjutnya penjual telah mampu untuk membagikan tautan link toko via Whatsapp atau akun media sosial (Facebook dan Instagram) sebagai bentuk pemasaran online terintegrasi. Metode promosi jenis ini merupakan bentuk penyesuaian karakteristik konsumen dan masyarakat pada umumnya yang mayoritas menggunakan media sosial Facebook dan Instagram. Pemanfaatan kemajuan teknologi digital di era globalisasi merupakan bentuk relevansi marketing dalam upaya memasarkan produk khususnya untuk menjangkau audiens yang lebih luas dengan lebih berfokus pada foto atau gambar (Faqih dkk,2019). Melalui sosialisasi strategi pemasaran mitra dapat memiliki gambaran yang jelas dan terarah mengenai apa yang akan dilakukan, sehingga posisi mitra di pasar dapat dipertahankan sekaligus dapat ditingkatkan (Trianto,2019).

3. Bidang Produksi (Penyediaan Sarana dan Prasarana, Bahan Baku, dan Bahan Penolong Penunjang Produksi)

Untuk jenis usaha yang digeluti oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari", keberadaan bahan baku, bahan penolong, serta sarana prasarana produksi sangatlah krusial. Namun sangat disayangkan karena beberapa dari peralatan produksi telah kehabisan umur ekonomisnya, sehingga mempengaruhi proses dan kuantitas produksi produk. Tahapan atau langkah-langkah pemecahan masalah tersebut yaitu pertama diadakan observasi dan survey terkait sarana dan prasarana khususnya peralatan yang digunakan dalam proses produksi produk pangan, dan pencatatan terkait daftar yang perlu untuk diperbaharui. Tahap berikutnya adalah proses penyusunan anggaran dalam rangka pengadaan peralatan baru, bahan baku, serta bahan penolong bagi mitra pengabdian disesuaikan dengan spesifikasi yang dibutuhkan dan anggaran yang tersedia. Selanjutnya seluruh tim pengabdian melakukan penyediaan sarana prasarana

khususnya peralatan penunjang produksi, pengadaan bahan baku dan bahan penolong bagi mitra pengabdian. Tahap terakhir yaitu serah terima peralatan kepada mitra pengabdian.

PELAKSANAAN KEGIATAN

Sebagai tahap awal bentuk realisasi pengabdian kepada masyarakat ini, kami berangkat dari perencanaan yang telah disusun sebelumnya. Pertama, dilakukan persiapan terkait materi yang akan disampaikan dan diberikan kepada mitra pengabdian. Ketua dan anggota I mempersiapkan materi tentang penyusunan laporan keuangan sederhana dan pencatatan transaksi terdigitalisasi. Anggota II mempersiapkan materi terkait pemasaran secara online. Selanjutnya, kami mulai terjun ke lokasi mitra untuk melaksanakan pengabdian berpedoman pada jadwal pelaksanaan kegiatan yang telah disusun sebelumnya, tentunya dengan telah melakukan kesepakatan waktu pelaksanaan dengan mitra. Tak lupa kami mempersiapkan segala sarana pendukung dilaksanakannya pengabdian ini seperti laptop, kamera, gimbal stabilizer, alat tulis, serta buku peraga terkait materi yang akan disampaikan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan melakukan pertemuan dengan mitra pada tanggal 8 Mei 2023 terkait sosialisasi yang akan diberikan. Adapun kegiatan yang dilakukan pada saat itu yakni seluruh anggota tim pengabdian kepada masyarakat turut terlibat dalam pengadaan dan penyerahan bahan baku serta bahan penolong penunjang produksi sebagai bentuk investasi kepada mitra. Adapun bentuk pengadaannya yakni baskom, wajan, panci, blender, timbangan, centong kayu, kompor, dan bantuan penyediaan bahan baku serta bahan penolong seperti gula, minyak, toples/jar kaca, dan kemasan bumbu kering. Selain itu kami juga melakukan beberapa kegiatan antara lain seperti:

1. Ketua dibantu oleh Anggota I memperkenalkan aplikasi pihak ketiga yang bernama "Buku Kas". Aplikasi ini dapat diunduh secara gratis di playstore dan diakses via smartphone android. Pada aplikasi Buku Kas telah tersedia secara lengkap menu yang berkaitan dengan pencatatan keuangan usaha. Kami memperkenalkan dan mengajarkan mitra mulai dari input transaksi penjualan, harga pokok penjualan, input pengeluaran, pencatatan supplier ataupun pelanggan. Mitra juga dapat melakukan pencatatan terkait hutang dan piutang, serta mengatur pengingat tanggal jatuh temponya. Sistem pada aplikasi akan memberikan informasi pengingat bagi mitra terkait nama pelanggan ataupun supplier beserta nominal utang ataupun piutangnya. Aplikasi juga menyediakan menu terkait pembayaran hutang dan pelunasan piutang. Hal yang tak kalah pentingnya adalah mitra dapat mengunduh laporan hutang ataupun piutang serta laporan keuangan sederhana sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan. Dengan segala kemudahan yang diberikan oleh aplikasi Buku Kas, sangat terlihat antusias mitra dalam memperhatikan dan mempraktekkan aplikasi ini. Pencatatan transaksi keuangan dan penyediaan laporan keuangan sangat bermanfaat bagi mitra untuk mengetahui posisi keuangan serta hasil dari usaha yang dijalankan baik itu jangka waktu harian, mingguan atau bulanan. Output laporan yang dihasilkan juga mampu menjadi alat kontrol untuk menyesuaikan saldo kas pada laporan dan saldo kas di tangan (cash on hand).
2. Selanjutnya pemaparan materi terkait metode pemasaran berbasis e-marketing dilakukan oleh Anggota II dengan memanfaatkan aplikasi pihak ketiga dalam menyediakan website dan melakukan pemasaran online terintegrasi bernama Aplikasi "Tokko". Aplikasi "Tokko" adalah aplikasi untuk mendesain dan menciptakan website toko online dengan mudah, cepat dan aman. Melalui aplikasi ini, penjual menjadi lebih mudah dalam mengelola produk pada katalog online. Penjual dapat mengatur produk, foto, deskripsi, dan info ketersediaan produk langsung dari satu dashboard. Selain itu, penjual dapat lebih mudah dalam menjangkau pelanggan secara online semudah membagikan status dan link kepada calon pembeli potensial via aplikasi Whatsapp atau akun media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lain sebagainya. Penjual dapat membagikan link toko atau link produk spesifik yang terdapat pada katalog. Melalui aplikasi ini, tersedia berbagai pilihan pembayaran bagi pelanggan dengan fitur link pembayaran Tokko yang 100% aman terverifikasi Bank Indonesia dan bebas biaya transfer antar bank. Adapun metode pembayaran yang tersedia yakni: 1) Dengan menggunakan link pembayaran dari bank manapun tanpa dikenakan biaya admin; 2) Dengan menggunakan e-wallet seperti OVO, Gopay, ShopeePay, LinkAja, dan Dana. Pembayaran ini akan masuk langsung ke rekening penjual setelah pesanan diselesaikan; 3) Pembayaran Manual; 4) Pembayaran di Tempat (COD). Keunggulan lainnya dari aplikasi ini yaitu penjual dapat mengatur pesanan dan

pengiriman produk dari satu aplikasi. Lebih lanjut, aplikasi ini mampu mempermudah penjual dalam melakukan marketing dan promosi produk secara online karena terintegrasi langsung dengan media sosial seperti Facebook apps dan Instagram Apps.

HASIL KEGIATAN

Dari permasalahan yang dihadapi oleh Mitra/peserta pelatihan maka dapat dirangkum rincian pelaksanaan kegiatan sebagai solusi untuk menyelesaikan permasalahan serta persentase capaian target yang sudah dicapai seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Capaian target Luaran Kegiatan

No	Permasalahan	Solusi/Kegiatan	Target Luaran	Capaian target Luaran
1	Kesulitan dalam hal pemenuhan kebutuhan bahan baku dan bahan penolong	Penyediaan sarana dan prasarana penunjang produksi	Kelancaran proses produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Bahan baku dan bahan penolong terpenuhi • Peralatan yang usang telah diperbaharui
2	Keterampilan, efektivitas dan efisiensi pencatatan keuangan kurang memadai	Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana dan penyediaan sistem pencatatan keuangan terdigitalisasi.	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan pembukuan meningkat • Kesalahan pencatatan transaksi berkurang • Waktu penyusunan laporan keuangan lebih efisien 	Telah dilakukan sosialisasi serta penyediaan sistem keuangan terdigitalisasi (100%)
3	Distribusi serta pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional.	Sosialisasi terkait strategi pemasaran online (e-marketing)	Mitra mampu meningkatkan pangsa pasar produk	Telah dilakukan sosialisasi dan penyediaan sistem pemasaran secara online (100%)

Mitra dalam kegiatan Program Kemitran Masyarakat ini yakni Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari". Kontribusi mitra pengabdian yang paling mendasar adalah berkenan mengikuti kegiatan sosialisasi dari awal hingga selesai. Mitra juga tidak terkesan defensif atau menutup diri berkaitan dengan program kerja yang kami tawarkan. Namun justru berkenan untuk mengaplikasikan program kerja yang kami sarankan. Karena hanya dengan hal itu dapat diketahui efektivitas program. Pun yang tak kalah pentingnya yakni mitra memberikan umpan balik (feed-back) apabila mengalami kebingungan atau kurang memahami program yang kami berikan. Perlu dipahami bahwa program kerja kami memang bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang mitra hadapi. Selain itu, bentuk kontribusi mitra adalah yakni berupa sumbangsih tenaga, pikiran, dan lokasi pelatihan yang digunakan selama program pengabdian dilaksanakan.

- a. Faktor Penghambat/Kendala
 Hambatan yang kami alami pada saat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah menyesuaikan waktu pelaksanaan dengan mitra dikarenakan mitra memiliki jadwal yang cukup padat.
- b. Faktor Pendukung
 Mitra sangat kooperatif dan tidak bersikap defensif ketika diberikan sosialisasi. Mitra bersedia memahami bahwa tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mendukung usahanya ke arah yang lebih baik. Mitra menerima tim pengabdian dengan sangat terbuka. Hal tersebut tentu sangat memudahkan dan tidak membuat kami menjadi merasa canggung ketika proses sosialisasi dilakukan.
- c. Tindak Lanjut

Tim pengabdian tetap melakukan pemantauan dengan cara mengkonfirmasi secara berkala apabila mitra mengalami kebingungan terkait program sosialisasi yang kami berikan, khususnya pada aplikasi Buku Kas dan aplikasi Toko yang kita ajarkan.

- d. Langkah-langkah Strategis untuk Rencana Selanjutnya
Berdasarkan atas sosialisasi yang telah diberikan kepada mitra, maka masih dirasa perlu untuk memberikan pendampingan tambahan terkait program yang kami tawarkan. Hal tersebut merupakan bentuk keberlanjutan mengingat mitra tidak dibekali kompetensi khusus di bidang akuntansi dan manajemen pemasaran. Tujuan pendampingan secara berkesinambungan adalah agar mitra menjadi benar-benar fasih dalam mengimplementasikan ilmu dan aplikasi Buku Kas serta aplikasi Toko pada Kelompok Wanita Tani (KWT) "Mawar Langgeng Sari".

DAFTAR PUSTAKA

- Widarta, I. W. R., Suter, I. K., Yusa, N. M., Wiadnyani, A. A. I. ., Puspawati, N., & Nocianitri, K. . 2013. Pelatihan Pengolahan Tepung Ampas Kelapa Menjadi Biskuit. *Udayana Mengabdikan*, 12(2), 63–65.
- Soemarna, 2010. Bahan Kajian MK. Ekonomi Sumber Daya Alam. PDIP PPS FPUB
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Aisyiyah, Putri Rachma Dewi. 2020. Efektivitas Terpaan Iklan Ads Instagram Tiket.Com Pada Pengguna Instagram Menggunakan Metode Pendekatan Epic Model. *Commercium*. Volume 02 Nomor 02.
- Gita, Aprinta, G. B. 2016. Pemanfaatan Facebook Ads Untuk meningkatkan Brand Awareness pada Produk Lokal. *The Messenger* Volume. VIII Nomor 1.
- M. Faqih, H, M. L., Ulum, M., H, M. T., Rozak, A., M, N. A., B, F. L., Suryaningsih, S., K, S. L., & Wulandari, F. E. (2019). Meningkatkan Pemasaran Produk Para Pelaku UMKM di Pedukuhan Ngaseman melalui Program Kerja Pengenalan dan Penyuluhan Digital Marketing Sistem. *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat*, 1, 425–427.
- Trianto, Bagas.Cholvian. (2019). Analisis Pemasaran Online Kerajinan Tempurung Kelapa (Studi Kasus Kerajinan Tempurung Kelapa "ONI MADE" Desa Ngemplak, Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus). Skripsi. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.