

PENDAMPINGAN PENGELOLAAN KEUANGAN SERTA PEMASARAN DIGITAL BAGI PENGRAJIN ANYAMAN DAUN LONTAR UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA

Made Arie Wahyuni, GAK Rencana Sari Dewi², I Putu Ananda Citra³

¹Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA; ² Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA;

³Jurusan Geografi FHS UNDIKSHA

Email:ariewahyuni@undiksha.ac.id

ABSTRACT

This Community Service Activity (P2M) aims to provide assistance in financial management and digital marketing to one of the owners of a palm leaf woven craft business in Nagasepaha Village, Buleleng Regency. The palm leaf woven craftsman "Ingka" started his business around 2000. Until now, the manufacture of Ingka has only employed family members. It is known that the woven craftsman does not have a structured accounting system, especially in managing his finances. During the running of the business, the craftsman did not have definite financial records in calculating income. Another obstacle faced is the lack of financing from banks and other financial institutions to MSMEs. This happens because of the asymmetry of information, which causes banks to have no knowledge of the financial track record of MSMEs. In addition, financial management is also useful for those who are expected to have the ability to market the products produced so that they can be widely known through social media. In the training, participants were enthusiastic about participating in activities in managing finances, especially in using the applications provided to market products. 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 skills in business development.

Keywords: *financial management, digital marketing*

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (P2M) ini bertujuan untuk memberikan pendampingan pengelolaan keuangan serta pemasaran digital pada salah satu pemilik usaha kerajinan anyaman daun lontar di Desa Nagasepaha Kabupaten Buleleng. Pengrajin anyaman daun lontar "Ingka" ini memulai usahanya di sekitar tahun 2000. Hingga saat ini, pembuatan Ingka hanya mempekerjakan keluarga saja. Pengrajin anyaman diketahui belum memiliki sistem akuntansi yang terstruktur terutama dalam pengelolaan keuangannya. Selama menjalankan usaha, pengrajin tidak memiliki catatan keuangan yang pasti dalam perhitungan pendapatan. Kendala lain yang dihadapi adalah minimnya pembiayaan dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya kepada UMKM. Hal ini terjadi karena adanya asimetri informasi, yang menyebabkan pihak perbankan tidak memiliki pengetahuan tentang rekam jejak keuangan UMKM. Selain itu, pengelolaan keuangan juga berguna untuk juga diharapkan memiliki kemampuan untuk memasarkan produk yang dihasilkan supaya dapat dikenal dengan luas melalui media sosial. Dalam pelatihan tersebut, peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dalam mengelola keuangan terlebih dalam menggunakan aplikasi yang diberikan untuk memasarkan produk. Hasil evaluasi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan P2M ini mampu memberikan manfaat, tambahan pemahaman dan kemampuan dalam menyusun pencatatan keuangan serta kemampuan pemasaran yang tepat dalam perkembangan usaha.

Kata kunci: *pengelolaan keuangan, digital marketing*

PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung ekonomi Indonesia yang memberikan kontribusi signifikan dalam menggerakkan roda perekonomian, menciptakan lapangan pekerjaan dan memperluas distribusi pendapatan. UMKM telah tersebar di seluruh penjuru Indonesia, khususnya di Bali.

Berdasarkan Data Keragaan UMKM Bali (2023), Bali memiliki jumlah total UMKM sebanyak 439.382 UMKM. Salah satu sektor industri kecil yang bergerak dalam sektor usaha adalah usaha Anyaman Daun Lontar yang disebut dengan "Ingka". Ingka merupakan kerajinan tradisional berbahan dasar tulang daun lontar, yang dibuat dengan teknik menganyam. Dalam proses pembuatan Ingka membutuhkan kesabaran, ketekunan dan

keuletan saat merangkai anyaman agar menghasilkan bentuk yang indah dan dapat difungsikan. Ingka difungsikan sebagai tempat makan pengganti piring kaca atau piring plastik hingga difungsikan sebagai sarana persembahyangan.

Penggunaan Ingka sangat praktis dan tidak mudah pecah seperti piring yang terbuat dari kaca, serta tidak perlu untuk sering mencucinya sehabis makan dikarenakan pada saat penggunaannya hanya membutuhkan kertas nasi atau daun pisang yang dipotong melingkar di atas Ingka tersebut. Apabila sudah selesai menggunakan, cukup membuang kertas atau daun pisang dan Ingka dapat digunakan kembali. Masyarakat menggunakan Ingka untuk upacara keagamaan seperti resepsi, tiga bulanan, pernikahan, dan upacara keagamaan lainnya. Ingka juga digunakan oleh pengusaha makanan sebagai piring. Oleh karena itu, Ingka terus mengalami perkembangan di Bali dikarenakan sebagian besar masyarakat Bali membutuhkan Ingka sebagai kebutuhan sehari-harinya.

Seiring berjalannya waktu, Ingka mengalami perkembangan dalam inovasi bentuk. Bentuk Ingka saat ini sangat bervariasi, mulai dari Ingka keagamaan, Ingka banten, Ingka resepsi, Ingka makan dan Ingka lauk. Ingka ini memiliki harga yang bervariasi tergantung jenis dan motif. Inilah yang menjadikan Ingka Bali sangat unik dan memiliki ciri khas tertentu. Pengrajin Ingka tersebar di beberapa Kabupaten yang ada di Bali. Salah satu Kabupaten tersebut adalah Kabupaten Buleleng tepatnya di Desa Nagasepaha. Desa Nagasepaha merupakan desa yang berjarak 9 km dari kota Singaraja. Sebagian besar masyarakat Desa Nagasepaha berprofesi sebagai pengrajin. Potensi Desa Nagasepaha yang memiliki lahan daun lontar yang luas menjadi penopang kehidupan warga desanya. Bahan daun lontar yang melimpah menyebabkan masyarakat dapat memanfaatkan ke dalam bentuk kerajinan seperti Ingka.

Pengrajin Ingka di desa tersebut umumnya terdiri dari kalangan ibu rumah tangga. Ingka Desa Nagasepaha memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan Ingka dari daerah lain maupun Ingka yang terbuat dari plastik. Meskipun sama-sama digunakan sebagai wadah atau tempat, tetapi Ingka Desa Nagasepaha jauh lebih kuat dan tahan lama daripada Ingka daerah lain dan

Ingka plastik. Hal ini dikarenakan Ingka Desa Nagasepaha dibuat langsung dari tulang daun lontar sehingga menghasilkan Ingka yang halus dan rapi serta berkualitas, baik dari segi bentuk dan jenisnya. Ingka yang terbuat dari tulang daun lontar biasanya dipilih karena bahannya yang ramah lingkungan dan terjaga. Selain itu, konsumen dapat memesan sesuai dengan fungsi dari Ingka tersebut. Seperti halnya, konsumen memerlukan Ingka yang digunakan untuk sarana persembahyangan, maka konsumen dapat memesan bentuk Ingka banten dan lain sebagainya. Tentu konsumen harus melakukan sistem *pre-order* terlebih dahulu untuk memperoleh produk yang diinginkan tersebut. Usaha Ingka yang menjadi salah satu sektor UMKM tentu memiliki peluang besar untuk terus dikembangkan dan menjadi sentra industri kreatif kerajinan daun lontar yang menjanjikan. Terlepas dari itu semua, pengelolaan usaha industri ini tidak jauh dari kendala-kendala yang dihadapi. Namun, peluang tersebut tidak mengurangi eksistensi UMKM untuk terus bergerak dan semakin maju di gempuran persaingan bisnis yang sejenis.

Ibu Kadek Carniwi salah satu pemilik usaha Ingka di Desa Nagasepaha menjadi mitra pengabdian masyarakat ini. Usaha Ingka Ibu Kadek Carniwi dimulai sejak tahun 2000. Sampai dengan saat ini, pembuatan Ingka hanya memperkerjakan keluarga saja. Disampaikan juga bahwa dari pemilik sebetulnya ingin menambah jumlah pekerja apabila pesanan yang diperoleh dengan jumlah banyak, namun karena keterbatasan modal, hal itu pun urung dilakukan. Adapun kendala yang dihadapi pada industri Ibu Kadek Carniwi, menurut konfirmasi dari pemilik belum memiliki sistem akuntansi yang terstruktur terutama dalam pengelolaan keuangannya. Selama ini, industri Ibu Kadek Carniwi tidak memiliki pengelolaan keuangan yang pasti dalam perhitungan pendapatan.

Dampak yang sering dialami oleh UMKM adalah ketidakmampuan mereka untuk mengetahui kondisi keuangan dan performa bisnisnya. Selain itu, keuangan usaha berisiko tercampur dengan keuangan pribadi. Dampak lain yang mungkin muncul adalah rendahnya akses pembiayaan dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Rendahnya pembiayaan tersebut disebabkan oleh adanya asimetri informasi, sehingga pihak perbankan tidak memiliki akses yang cukup untuk mengetahui

rekam jejak keuangan UMKM. Perekonomian keluarga Ibu Kadek Carniwi sangat bergantung dari hasil produksi kerajinan “Ingka” ini sebagai satu-satunya sumber pendapatan keluarga. Hasil penjualan dari Ingka yang dihasilkan langsung digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa ada pencatatan keuangan tertentu, sehingga tidak diketahui pasti besar penerimaan dan pengeluaran serta pendapatan yang dihasilkan. Namun, meskipun demikian usaha yang dijalankan semaksimal mungkin diupayakan untuk bertahan.

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 usaha kerajinan ini, kendala lain pun diketahui dari pemasaran produknya. Produk yang dipasarkan terbilang masih konvensional yaitu hanya dilakukan dari mulut ke mulut sehingga pemasaran ini dikatakan masih kurang. Apabila diupayakan secara maksimal, usaha Ingka ini sangat berpeluang untuk dikembangkan secara lebih luas karena Ingka akan selalu dibutuhkan sesuai dengan fungsinya.

Beberapa publikasi pengabdian pada masyarakat dan publikasi ilmiah terkait dengan pengelolaan keuangan maupun pemasaran produk 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.

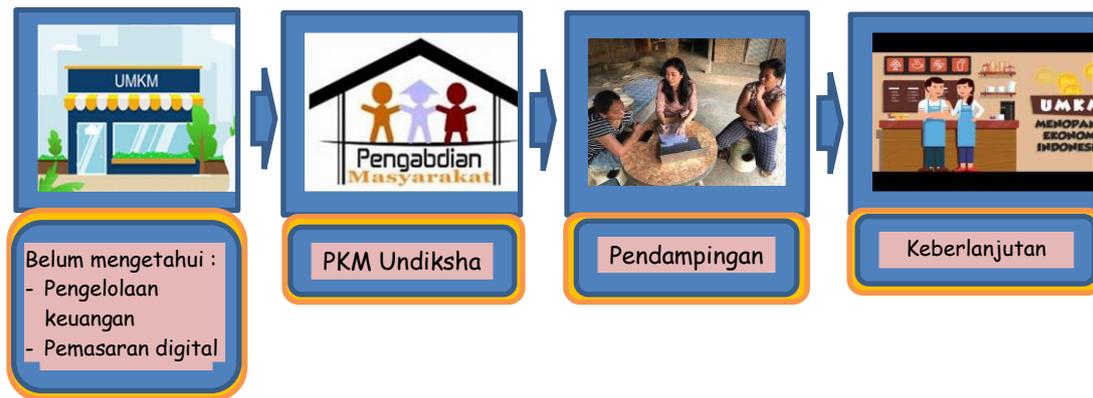
Pengelolaan keuangan melalui pembukuan dapat memberikan manfaat yang signifikan terhadap kerajinan Ingka. Diantaranya pemilik dapat memanfaatkan pembukuan tersebut untuk memperoleh pendanaan dari bank atau instansi lain sehingga dapat menambah jumlah produksi dari usaha yang dijalankan. Selain itu, strategi marketing yang optimal juga akan meningkatkan omzet penjualan yang signifikan. Pemasaran melalui media sosial menjadi alternatif pilihan bagi

kelompok usaha di era teknologi yang semakin berkembang. Disamping mudah dan praktis, pengrajin Ingka juga dapat mengurangi biaya promosi yang cenderung besar apabila menggunakan metode promosi konvensional. Oleh karena itu, usaha Ingka ini seharusnya mendapatkan perhatian serius oleh pemerintah. Sebab, selain usaha ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, kerajinan anyaman Ingka ini merupakan keterampilan yang merupakan kearifan lokal Bali yang harus dipertahankan sebagai identitas yang melekat dari leluhur. Disamping penghasilan yang diperoleh minim, persaingan antar pengrajin pun cukup ketat. Hal ini dikarenakan semakin berkembangnya Ingka berbahan plastik maupun Ingka yang berbahan lidi janur yang mampu membuat konsumen untuk beralih dari Ingka yang berbahan tulang daun lontar.

METODE

Dari uraian permasalahan yang disebutkan maka tahapan kegiatan pengabdian ini meliputi: (1) mengadakan mengadakan pendekatan dengan mitra pemilik usaha Ibu Kadek Carniwi, (2) melakukan pengajuan izin kepada Bapak Kepala Desa Kayubihi Bapak I Wayan Sumeken, S.Sos yang sangat menyambut dengan baik kegiatan ini untuk membantu perkembangan kerajinan anyaman daun lontar di desanya. Dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan ini meliputi: pelatihan pencatatan keuangan sederhana dan pendampingan membuat media digital marketing. 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 dalam mengikuti setiap tahapan yang meliputi kehadiran, dan hasil pelatihan bisa dilanjutkan pada usaha secara kelompok maupun mandiri. 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 awal dimulai dengan memperkenalkan pengrajin pada metode pencatatan sederhana yang meliputi informasi tentang penerimaan, pengeluaran, dan saldo akhir dari transaksi penjualan. Pengrajin diberikan contoh formulir pencatatan keuangan kosong dan dijelaskan bahwa setiap kali terjadi transaksi penjualan, pengrajin harus mencatatnya di bagian penerimaan, yang akan menambah saldo akhir. Sebaliknya, pengrajin akan mencatat transaksi pembelian bahan baku, bahan penolong, atau pembelian lain terkait produksi di bagian pengeluaran, yang akan mengurangi saldo akhir. Pencatatan sederhana ini penting untuk mengetahui keuntungan dari setiap transaksi yang dilakukan melalui pengaturan pemasukan dan pengeluaran dalam proses produksi. Selain itu, melalui pendampingan ini, pengrajin juga diajari pentingnya memisahkan uang pribadi dan uang usaha, yang sebelumnya masih tercampur, guna memperjelas jumlah keuntungan yang sebenarnya.

Selain metode pencatatan manual, pada tahap kedua pengrajin juga diperkenalkan dengan aplikasi praktis. Akibat kendala dalam pembukuan yang belum banyak dilakukan oleh UMKM, Bank Indonesia menginisiasi pencatatan keuangan digital yaitu SI APIK yang diharapkan dapat mempermudah UMKM dalam melakukan pencatatan keuangan sehingga dapat menjadi solusi akses keuangan masyarakat.

Perkembangan teknologi yang pesat saat ini dapat memudahkan berbagai proses yang dilakukan. Aplikasi berbasis Android SI APIK memungkinkan pencatatan keuangan dengan cara yang sederhana, cepat, dan mudah. Tidak hanya mempermudah pencatatan transaksi, SI APIK juga memiliki cakupan yang luas, mulai dari pencatatan akuntansi hingga pembuatan laporan keuangan. Lebih dari itu, aplikasi ini mampu menyajikan hasil analisis laporan keuangan dan memberikan pandangan yang lebih komprehensif tentang kinerja keuangan. Manfaat SI APIK bagi UMKM yaitu membantu UMKM dalam menyusun laporan keuangan yang komprehensif dan dapat diterima oleh perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Selanjutnya, manfaat bagi perbankan atau lembaga keuangan yaitu dapat melihat kondisi keuangan UMKM berdasarkan laporan keuangan yang dihasilkan oleh SI APIK. SI APIK menggambarkan kondisi keuangan usaha dengan akurat, dan hasil akhirnya berupa laporan keuangan seperti neraca, laporan laba rugi, dan arus kas, yang juga bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan laporan keuangan saat mengajukan kredit.

Dalam pelatihan ini, selain pemilik usaha yang mendapat pendampingan, anggota keluarga mereka juga ikut serta karena merasa perlu memahami dan mempelajari pencatatan keuangan. Hal ini bertujuan agar ketika pemilik usaha tidak lagi mampu mengelola bisnis karena faktor usia, anggota keluarga lainnya dapat melanjutkannya sebagai penerus. Pelatihan ini memberikan pemahaman tentang kewirausahaan

kepada pelaku usaha untuk menyampaikan manfaat dan keuntungan menjadi seorang wirausahawan. Ini juga bertujuan sebagai pengetahuan awal bagi anggota keluarga yang ingin memulai usaha. Jiwa kewirausahaan sangat penting karena keberanian dan tekad yang kuat akan sangat mendukung kesuksesan bisnis. Kemajuan UMKM yang baik di masa depan akan membuka peluang untuk mengurangi pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja bagi orang lain. Dengan menurunnya angka pengangguran, kesejahteraan keluarga akan meningkat dan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Materi selanjutnya membahas teori tentang proses pencatatan dan pembukuan dalam pengelolaan keuangan. Peserta terlihat sangat antusias, karena mereka mengungkapkan bahwa pencatatan yang mereka lakukan selama ini hanya terbatas pada hal-hal penting secara manual, dan belum mencakup seluruh aspek, sehingga belum memenuhi standar dalam teori Akuntansi. Berdasarkan hal tersebut, mereka diberikan pemahaman bahwa dalam menjalankan usaha, sekecil apapun, penting untuk melakukan pencatatan keuangan agar bisa mengetahui omzet yang diperoleh secara akurat.



Gambar 2: Pelatihan pembuatan pencatatan keuangan

Tahap terakhir adalah menyampaikan informasi mengenai strategi pemasaran berbasis teknologi untuk memperluas pangsa pasar. Di era digital seperti sekarang, memasarkan usaha menjadi lebih mudah dengan jangkauan yang cepat dan luas. Hal ini juga dapat diterapkan pada usaha sokasi dengan memanfaatkan aplikasi pemasaran online. Di awal, pemateri menjelaskan secara umum tentang beberapa poin

dari bauran pemasaran seperti produk, harga dan promosi agar peserta dapat memahami target pasar dari produk yang mereka tawarkan. Kemudian, pemateri menjelaskan berbagai media promosi yang bisa digunakan untuk memasarkan produk. Panitia juga membimbing pembuatan akun media sosial sebagai contoh, yang nantinya dapat dikembangkan lebih lanjut oleh mitra dengan kreativitas mereka sendiri.



Gambar 3: Salah satu media sosial yang bisa dipakai sebagai sarana promosi

Aplikasi yang umum digunakan untuk memasarkan produk meliputi Instagram, Tokopedia, dan Shopee. Media sosial memiliki manfaat dalam mengembangkan usaha dengan meningkatkan jangkauan pasar, mengidentifikasi segmen pasar, dan membangun kepercayaan konsumen, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk. Selain itu, media sosial juga menawarkan akses gratis, yang mempermudah pengguna dalam mengembangkan usaha mereka.



Gambar 3: Dokumentasi penutupan kegiatan

SIMPULAN

Pendampingan pengelolaan keuangan yang tepat, mulai dari pencatatan keuangan sederhana hingga penyusunan laporan keuangan, telah dilakukan dengan baik oleh pengrajin anyaman baik secara manual maupun dengan bantuan aplikasi SI APIK, mempermudah mereka dalam mengetahui sistem pencatatan yang diperlukan dalam pengembangan usaha. Selain itu, peserta juga telah dilatih dalam memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk, sebagai upaya untuk memperluas jangkauan pemasaran. Mereka kini telah memahami cara menggunakan aplikasi penjualan produk secara online, sehingga dapat memantau minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

DAFTAR RUJUKAN

- 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 Management* (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-1Karawang*, 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 Mukthar 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