

**PELATIHAN PEMBUKUAN DAN *E-COMMERCE*
PADA “PEKNIK” (PEMBUATAN KUE UNIK) DESA BALESARI
DI ERA EKONOMI DIGITAL**

Erni Puji Astutik

e-mail: ernipujiastutik@untidar.ac.id

Ayunda Putri Nilasari

e-mail: ayundaputri@untidar.ac.id

Retnosari

e-mail: retnosari1808@untidar.ac.id

Fakultas Ekonomi, Universitas Tidar

ABSTRAKSI

Desa Balesari terletak di Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang merupakan desa binaan Universitas Tidar sejak tahun 2009. Di Desa Balesari beberapa pelaku UMKM yang usahanya menjadi mata pencariannya, seperti usaha kayu, pengrajin dan pembuat kue. Khusus pembuatan kue basah dan kering terdapat 2 pelaku UMKM yang masih sederhana dan perlu dikembangkan agar meningkatkan usaha serta labanya. Kesederhanaan pada pelaku UMKM kue basah dan kering tersebut meliputi pencacatan maupun pembukuan yang belum sesuai dengan standart akuntansi serta jenis usahanya, kue basah yang penyajian maupun topingnya masih belum ada kreatifitasnya untuk lebih menarik minat beli, serta pemasaran kue kering yang masih terbatas di desa Balesari.

PEKNIK merupakan pelatihan bagi *home industry* aneka snack, kue basah dan kue kering yang terdapat di desa Balesari, Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang. Desa Balesari sendiri memiliki dua *home industry* yang bergerak dalam bidang tersebut. Kendala terbesar dalam bisnis ini adalah pemilik belum bisa melakukan pembukuan yang tepat untuk usahanya, kreasi toping yang masih sederhana, dan pemasaran produk kue kering yang masih sebatas desa Balesari. Pemilik menginginkan dapat memasarkan produk kue dalam jangkauan yang lebih luas sehingga dapat mengembangkan usaha yang dimilikinya.

Pengabdian yang telah dilaksanakan membantu penyusunan pencatatan/pembukuan yang tepat, pelatihan aneka ragam toping yang kekinian dan unik serta pemasaran produk kue kering melalui *e-commerce/* media sosial dengan prosedur pendaftaran ke beberapa startup diantaranya: buka lapak, tokopedia dan *shopee*.

Keywords: *pembukuan, kreasi toping, e-commerce*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Desa Balesari yang terletak di Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang, merupakan desa binaan Universitas Tidar sejak tahun 2009. Rektor UNTIDAR telah mencanangkan target Balesari menjadi Desa Wisata pada Tahun 2020. Beberapa bidang yang perlu ditumbuhkembangkan di Desa Balesari, salah satunya bidang ekonomi, menjadi pertimbangan bagi Fakultas Ekonomi Universitas Tidar untuk membantu mengatasi masalah yang ada dengan melaksanakan pengabdian masyarakat di Desa Balesari.

Kecamatan windusari berada di lereng gunung Sumbing, dengan ketinggian kurang lebih 600-650 di atas permukaan laut dan berbatasan dengan kabupaten temanggung. Mata pencaharian sebagian besar penduduk Desa Balesari adalah petani. Perdagangan dan industri kerajinan dan makanan, merupakan mata pencaharian yang mulai banyak dilakukan oleh penduduk untuk meningkatkan pendapatannya. Terdapat sekitar 30 industri kerajinan dan makanan yang sudah memulai usaha dalam beberapa tahun terakhir. Dari jumlah tersebut, dibagi menjadi 5 kelompok industri rumahan, yang sudah terbagi dalam klasifikasi kerajinan tertentu. Meskipun kegiatan non pertanian masih merupakan usaha sampingan, namun masyarakat banyak yang menjalankannya dengan serius. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha sampingan tidak menuntup kemungkinan akan menjadi mata pencaharian utama.

Salah satu darma ketiga dari Tridarma Perguruan Tinggi adalah Pengabdian Kepada Masyarakat yang menjadi kewajiban yang harus dijalankan dalam rangka mengimplementasikan pengetahuan secara langsung kepada masyarakat. Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan tingkat pedesaan merupakan salah satu bentuk implementasi pengetahuan bagi masyarakat pedesaan dalam membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan yang dilakukan didasarkan pada observasi terhadap potensi dan permasalahan desa yang ada, sehingga kegiatan yang dilakukan dapat bermanfaat bagi masyarakat.

Universitas Tidar sebagai institusi mempunyai tanggung jawab untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usaha kerajinan dan makanan agar menjadi usaha yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk Iptek bagi masyarakat (IbM) . Kegiatan ini dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan teknik produksi, manajemen usaha dan akses pemasaran dengan menghubungkan masyarakat pada berbagai pihak yang mempunyai kaitan erat dengan kegiatan masyarakat, diharapkan hasil produksinya dapat membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya sehingga usaha yang dijalankan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan hasil produksinya dapat dikenal luas baik tingkat lokal, regional bahkan nasional.

Ningrum (2019) Hasil dari pengabdian pelatihan pembukuan sederhana dapat membantu tercapainya kesadaran bagi UMKM bagi ibu-ibu catering dan secara tidak langsung dapat menciptakan pengelolaan manajemen yang baik dalam meningkatkan hasil catering. Mustafidah (2017) melakukan pengabdian pelatihan pengolahan makanan tradisional dengan hasil peserta mendapatkan wawasan dan pengalaman baru teknik pengolahan makanan tradisional terutama singkong, pewarna makanan yang baik dan aman serta meningkatkan daya jual kreasi olahan makanan tradisional.

Dari hasil pengabdian di atas Desa Balesari terdapat beberapa pelaku UMKM yang usahanya menjadi mata pencahariannya, seperti usaha kayu, pengrajin dan pembuat kue. Khusus pembuatan kue basah dan kering terdapat 2 pelaku UMKM yang masih sederhana dan perlu dikembangkan agar meningkatkan usaha serta labanya. Kesederhanaan pada pelaku UMKM kue basah dan kering tersebut meliputi pencacatan maupun pembukuan yang belum sesuai dengan standart akuntansi serta jenis usahanya, kue basah yang penyajian maupun topingnya masih belum ada kreatifitasnya untuk lebih menarik minat beli, serta pemasaran kue kering yang masih terbatas di desa Balesari.

Permasalahan Mitra

Masalah yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan penyusunan laporan keuangan belum terlaksana secara sistematis, hal ini disebabkan mitra tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tentang sistem laporan keuangan, sehingga kemajuan usaha kurang dapat diketahui dan diukur.
- b. Kreasi toping kue basah yang belum dikembangkan, sehingga diperlukan aneka ragam pemberian toping kekinian dan unik yang lebih menarik minat pembeli.
- c. Kompetensi dibidang pemasaran masih kurang, sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas.

Untuk justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM, diantaranya dengan memberikan pelatihan pembukuan, pelatihan kreatifitas toping unik dan pendampingan pemasaran produk dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Adapun Penggunaan IPTEK melalui pemasaran online ini, jangkauan menjadi lebih luas dan tidak terbatas. Pembeli dapat menemukan produk “PEKNIK” dimanapun mereka berada selama terdapat internet untuk mengaksesnya. Pemasaran secara online ini memberikan kemudahan yang lebih banyak untuk calon pembelinya, diantaranya kemudahan dalam memilih barang, pembayaran, dan calon pembeli tidak perlu jauh-jauh untuk datang ke toko.

Peluang pasar “PEKNIK” pun menjadi lebih luas sehingga dapat meningkatkan penjualan. Adapun pelatihan pemasaran yang akan disampaikan kepada mitra yaitu prosedur

pendaftaran ke beberapa startup diantaranya: buka lapak, tokopedia dan *shopee*.

TUJUAN DAN MANFAAT

Berkaitan dengan hal tersebut, penulis memiliki tujuan kesadaran untuk membantu permasalahan yang dihadapi mitra dengan melakukan pelatihan pembukuan maupun pencatatan untuk memudahkan mitra dalam melaporkan keuangannya, kreatifitas toping kue basah kekinian yang nantinya lebih diminati para pembeli dan pemasaran produk kue kering melalui *e-commerce* sehingga diharapkan usaha dari mitra dapat berkembang, meningkatkan penjualan serta laba dan mampu bersaing di era ekonomi digital.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian yang akan diselenggarakan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Analisis situasi yaitu dengan menggali informasi terlebih dahulu kondisi yang selama ini dijalankan oleh pelaku *home industry*
2. Pelatihan dan diskusi, yakni untuk memberikan gambaran secara lebih mendetail dan menyeluruh tentang pentingnya pembukuan, kreasi toping kue basah dan pelatihan *e-commerce* bagi pelaku *home industry* di era digital
3. Pelatihan yaitu memberikan pelatihan kepada pelaku *home industry*, mengenai materi sebagai berikut:
 - a. Pelatihan pembukuan bagi pelaku *home industry*.
 - b. Pelatihan kreasi unik toping kue basah
 - c. Pelatihan pemasaran melalui *e-commerce* usaha bagi pelaku *home industry* yaitu berupa prosedur pendaftaran ke beberapa startup diantaranya: buka lapak, tokopedia dan *shopee*
Tim pengabdian akan memberikan materi pelatihan sesuai dengan materi diatas kepada semua peserta pelatihan.
4. Pendampingan dilakukan oleh tim pengabdian terhadap pelatihan pembukuan dan pemasaran melalui *e-commerce* bagi pelaku *home industry* selama waktu yang ditentukan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu dari bulan Januari sampai dengan Desember 2020.
5. Monitoring akan dilakukan oleh tim pengabdian dalam rangka memantau dan mengevaluasi keberhasilan program yang telah dilaksanakan di dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pembukuan dan pemasaran melalui *e-commerce* bagi pelaku usaha *home industry*.

Partisipasi peserta dalam kegiatan ini yaitu mengikuti secara lengkap kegiatan penyuluhan, pelatihan, dan diskusi. Tim pengabdian akan menyediakan baik berupa materi maupun fasilitas yang diperlukan dengan berbagai keterbatasan, namun diharapkan tidak mengurangi peran peserta dalam kegiatan pelatihan. Kegiatan monitoring dan evaluasi akan dilaksanakan pada bulan September bertepatan dengan akhir masa pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk dapat mengidentifikasi kendala yang dihadapi oleh para peserta, yang kemungkinan akan ditindaklanjuti dengan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang diperoleh dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Pelatihan pembukuan bagi pelaku *home industry*.

Pelatihan pembukuan bagi pelaku *home industry* mampu membuat pembukuan sendiri agar tertib dalam melakukan pencatatan keuangannya sehingga dapat terukur pengeluaran, pemasukan dan keuntungan yang diperoleh serta dapat mengetahui perkembangan usahanya.

2. Pelatihan kreasi unik toping kue basah.

Pelatihan kreasi unik toping kue basah dilakukan agar menambah kreasi toping kue tidak hanya dalam bentuk sederhana saja, sehingga menarik minat pembeli kemudian akan meningkatkan penjualan bagi pelaku *home industry*.

3. Pelatihan pemasaran *e-commerce* usaha bagi pelaku *home industry*.

Pelatihan pemasaran melalui *e-commerce* bagi pelaku *home industry* dimana memanfaatkan media elektronik sebagai promosi produk yang dapat tersebar luas. Hal ini dilakukan dengan cara mendaftarkan dan melakukan pemasaran usaha pelaku *home industry* ke dalam *shopee*, buka lapak dan toko pedia.



Gambar 1 Kegiatan pelatihan pencatatan/pembukuan



Gambar 2 Kegiatan kreasi topping kue



Gambar 3 Hasil kreasi topping kue



Gambar 4 Hasil akhir untuk pemasaran di *e-commerce*

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan pencatatan/pembukuan yang dibuat oleh pelaku *home industry* dapat dilaksanakan dalam rangka pelaku *home industry* mampu membuat pembukuan sendiri agar tertib dalam melakukan pencatatan keuangannya sehingga dapat terukur pengeluaran, pemasukan dan keuntungan yang diperoleh. Harapannya dengan pelatihan pencatatan/pembukuan dapat mengetahui perkembangan usahanya.

Kegiatan pelatihan kreasi toping kue basah agar menambah kreasi toping kue tidak hanya dalam bentuk sederhana saja, sehingga menarik minat pembeli. Harapannya dengan bertambahnya kreasi toping kemudian akan meningkatkan penjualan bagi pelaku *home industry*.

Adanya pemasaran melalui *e-commerce* yang dibuat pelaku *home industry* Pelatihan pemasaran melalui *e-commerce* bagi pelaku *home industry* dimana memanfaatkan media elektronik sebagai promosi produk yang dapat tersebar luas. Hal ini dilakukan dengan cara mendaftarkan dan melakukan pemasaran usaha pelaku *home industry* ke dalam *shopee*, buka lapak dan toko pedia. Harapannya dengan pemasaran melalui *e-commerce* maka penjualan akan semakin meningkat dan semakin dikenal di luar daerah.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang terprogram dan berkelanjutan secara signifikan dapat meningkatkan kesadaran dan kontinuitas dalam melakukan pencatatan/pembukuan, kreasi toping kue basah, pemasaran melalui *e-commerce* usaha untuk mendukung perkembangan pelaku *home industry*.

REFERENSI

- Al Haryono Jusuf. 2014. *Dasar-Dasar Akuntansi. Jilid 1 Edisi ke-4*. Yogyakarta:Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Partomo, Titik Sartika dan Soejoedono, Abd. Rachman. 2011. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia :
- Suryana. 2010. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- Suardjono. 2010. *Akuntansi Pengantar: Proses Penciptaan Data Pendekatan Sistem*. Yogyakarta : BPF
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Yusuf, Nasrullah. 2011. *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Jakarta; Modul PTKPNF Depdiknas.

Mustafidah. 2017. Pelatihan Pengolahan Makanan Tradisional Untuk Meningkatkan Potensi Olahan Basah Singkong di Desa Gayamharjo Prambanan Sleman. *Jurnal Baksi Saintek. Vol 1:2*

Ningrum dkk. 2019. Pelatihan Pembukuan Sederhana, Sosialisasi Perpajakan dan Pengelolaan Manajemen bagi UMKM Ibu-Ibu Catering Perumahan Jatimulya Rw. 012. *Jurnal Ubharajaya Vol 2:2*

UCAPAN TERIMA KASIH

Proses penyelesaian pengabdian kepada masyarakat ini tidak lepas dari peran banyak pihak. Oleh karena itu, dengan segala hormat tim pengusul pengabdian mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bp. Prof. Hadi Sasana, S.E., M. Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tidar,
2. Bp. Prof. Ir. Erry Purnomo, M.App. Sc., Ph.D selaku Ketua LPPM Universitas Tidar,
3. Mitra pelaku home industry di Desa Balesari, Kecamatan Windusari,
4. Mahasiswa yang terlibat sehingga pengabdian ini dapat terlaksana sesuai rencana