

PELATIHAN PEMASARAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA SABLON PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI KEBONSARI KABUPATEN JEMBER

Galih Wicaksono¹, Krisnamurti², Tree Setiawan Pamungkas³

^{1,3}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Jember

²Fakultas Teknik, Universitas Jember

Email : galih.fisip@unej.ac.id

Abstract

This Community Service Activity (PKM) in the form of the Partnership Service Program (PPK) was carried out on a screen printing business affected by the Covid-19 Pandemic in Kebonsari, Jember Regency. The business has problems in the fields of marketing and financial management, so it requires intervention from the campus world in the form of KDP activities. The purpose of this activity is to assist screen printing business actors in sustaining their business, namely in the aspects of marketing and financial management. To overcome these problems, the activities carried out are in the form of marketing training, financial and tax management, as well as activity evaluation. The result of this activity is that the screen printing business partner has significant knowledge and skills related to aspects of marketing and financial management, so it is hoped that the sustainability of their business will improve during the current pandemic.

Keywords: Marketing, Financial Management, Screen Printing Business, Covid-19 Pandemic

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam bentuk Program Pengabdian Kemitraan (PPK) ini dilakukan pada usaha sablon yang terdampak Pandemi Covid-19 di Kebonsari Kabupaten Jember. Usaha tersebut memiliki permasalahan pada bidang pemasaran dan pengelolaan keuangan, sehingga dibutuhkan intervensi dari dunia kampus dalam bentuk kegiatan PPK. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu pelaku usaha sablon dalam keberlanjutan usahanya yaitu pada aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, bentuk kegiatan yang dilakukan berupa pelatihan pemasaran, pengelolaan keuangan dan perpajakan, serta evaluasi kegiatan. Hasil dari kegiatan ini adalah mitra usaha sablon memiliki pengetahuan dan keterampilan secara signifikan terkait aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan, sehingga diharapkan keberlanjutan usahanya akan semakin membaik di masa pandemi seperti saat ini.

Kata Kunci : Pemasaran, Pengelolaan Keuangan, Usaha Sablon, Pandemi Covid-19

PENDAHULUAN

Salah satu tugas dosen yang termasuk dalam lingkup Tridharma Perguruan Tinggi adalah pada bidang pengabdian kepada masyarakat atau yang biasa disebut dengan PKM. Kegiatan PKM menysasar pada kelompok masyarakat atau kelompok usaha yang membutuhkan bantuan, pelatihan, pendidikan, atau pendampingan terkait dengan beberapa permasalahan yang dihadapi. Kegiatan PKM sendiri memiliki beberapa jenis, salah satunya adalah Program Pengabdian Kemitraan (PPK), yang diarahkan pada mitra usaha yang mengalami permasalahan terkait manajemen usahanya.

Pada masa Pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, yang di Indonesia sendiri secara resmi menurut Pemerintah diawali pada bulan Maret 2020 yang sampai sekarang masih menjadi pandemi. Dampak pandemi Covid-19 menyebabkan berbagai sektor kehidupan masyarakat runtuh, seperti bidang pendidikan dengan adanya pembelajaran secara *online*, serta bidang kemasyarakatan yang lain dengan adanya pembatasan gerak masyarakat atau yang biasa disebut dengan *social distancing* satu sama lain. Sektor usaha baik lingkup usaha mikro, kecil, menengah dan besar juga terdampak dengan berkurangnya omset usaha. Sehingga banyak kebijakan Pemerintah baik di tingkat pusat maupun daerah yang mengeluarkan berbagai kebijakan fiskal untuk meringankan beban pelaku usaha dan masyarakat yang terdampak langsung pandemi ini. Menurut Suharyati dkk (2021) adanya pandemic Covid-19 membuat pelaku usaha berjuang mempertahankan kelangsungan usahanya.

Salah satu usaha yang terdampak adanya Pandemi Covid-19 adalah usaha sablon yang ada di Kelurahan Kebonsari Kabupaten Jember. Sehingga tim PKM memutuskan untuk melakukan kegiatan Program Pengabdian Kemitraan (PPK) dengan pelaku usaha sablon tersebut, yang merupakan usaha perorangan. Namun sejak adanya Pandemi Covid-19, keberlangsungan usaha mitra terancam karena terdapat permasalahan pada aspek pemasaran dan pengelolaan keuangan. Padahal kedua aspek tersebut sangat penting dalam menentukan keberlanjutan suatu usaha. Sehingga perlu adanya bantuan dari pihak lain, salah satunya dari kalangan akademisi dengan adanya kegiatan PKM dalam bentuk program pengabdian kemitraan.



Gambar 1. Diskusi Tim Pengusul dengan Mitra

Adanya pandemi seperti sekarang ini, akan menjadikan usaha mengalami masalah terkait pemasaran, yaitu menurunnya pemasaran yang disebabkan oleh rendahnya permintaan dari konsumen. Selain itu, selama ini juga mitra melakukan kegiatan pemasaran hanya bersifat lokal,

yaitu mitra hanya menunggu konsumen datang, serta pemasaran sederhana melalui media instagram. Mitra juga mengandalkan referensi calon konsumen berdasarkan rekomendasi pertemanan dan keluarga. Sistem penjualan yang dilakukan oleh mitra selama ini hanya memenuhi kebutuhan lokal di lingkup wilayah Kabupaten Jember pada umumnya, serta di sekitar Kecamatan Sumpalsari pada khususnya.



Gambar 2. Nota Penjualan ditempel Pada Dinding

Permasalahan lainnya yang tidak kalah penting adalah terkait pengelolaan keuangan. Permasalahan pengelolaan keuangan merupakan permasalahan yang biasanya dihadapi oleh UMKM akibat ketidakmampuan dalam mengelola keuangan hasil usaha (Jayanti, 2016). Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra dan pengamatan dari gambar 2 di atas, dapat diketahui bahwa mitra tidak melakukan pengelolaan keuangan dengan baik, yaitu nota penjualan atau pembelian berbentuk sederhana dan hanya ditempel pada dinding saja, tanpa adanya rekapan pengeluaran dan pemasukan, sehingga omset pastinya tidak diketahui dengan baik. Mitra hanya mencatat pemasukan dan pengeluaran secara global saja pada buku biasa, sehingga tidak dapat diketahui dengan pasti besaran omset dan laba bersih per periodenya. Menurut Siregar dkk (2021) pengelolaan keuangan penting agar usaha terhindar dari permasalahan ekonomi, misalkan dengan adanya hutang usaha.

Berdasarkan kedua permasalahan yang dihadapi oleh mitra, sesuai dengan temuan kegiatan yang dilakukan oleh Wicaksono dkk (2020) yang dilakukan pada pelaku usaha di Banyuwangi, bahwa permasalahan pemasaran dan keuangan merupakan hal yang dihadapi oleh pelaku usaha kecil. Lebih lanjut berdasarkan penelitian Wicaksono dan Puspita (2020), yang menemukan bahwa pengelolaan modal kerja merupakan hal yang sangat penting dalam suatu usaha, karena meliputi pengambilan keputusan tentang asset dalam membiayai keberlanjutan usaha. Sehingga dengan

usaha yang berkembang, menurut Asmandani dkk (2020) maka akan meningkatkan penerimaan negara dalam bentuk pajak yang merupakan sumber penerimaan terbesar. Hal ini dikarenakan pemerintah memiliki peran yang besar dalam pengelolaan keuangan (Boedijono dkk, 2019).

Beberapa permasalahan yang telah diuraikan di atas, merupakan permasalahan umum yang terjadi di lingkup usaha mikro, kecil, dan menengah di tengah adanya pandemi Covid-19 seperti saat ini. Namun apabila tidak segera diatasi, maka akan berdampak pada kelangsungan usaha tersebut. Sehingga membutuhkan peran dari dunia kampus dan akademisi untuk menjalankan Tridharma Perguruan Tinggi di bidang pengabdian kepada masyarakat pada usaha yang membutuhkan.

METODE PELAKSANAAN

Untuk menunjang keberhasilan kegiatan PPK, maka kegiatan ini terdapat beberapa metode pelaksanaan kegiatan yang terdiri dari :

1. Diskusi awal dengan mitra

Diskusi awal dengan mitra dilakukan untuk mengetahui lokasi mitra, jenis usaha mitra, serta apa saja permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

2. Kegiatan pelatihan

Kegiatan pelatihan yang dilakukan disesuaikan dengan permasalahan dan kebutuhan mitra, sehingga pelatihan yang dilakukan menjadi efektif dan tepat guna. Kegiatan pelatihan yang dilakukan dalam dua bentuk, yaitu :

a. Pelatihan pemasaran

b. Pelatihan pengelolaan keuangan dan perpajakan

3. Evaluasi kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan cara diskusi internal tim, diskusi tim dengan mitra, serta adanya pengukuran mengenai pengetahuan dan keterampilan mitra sebelum dan sesudah kegiatan, yaitu dalam bentuk kuesioner.

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN

Berikut adalah pelaksanaan kegiatan PPK secara rinci yang diuraikan sebagai berikut :

1. Pelatihan Pemasaran

Kegiatan pelatihan pemasaran dilakukan pada hari Kamis, 11 November 2021. Kegiatan ini didukung oleh narasumber ahli di bidang pemasaran yang dikoordinir oleh tim PKM yang memiliki keahlian pada bidang manajemen pelayanan publik, khususnya pada bidang teknologi informasi. Pada kegiatan pelatihan pemasaran membahas beberapa hal seperti strategi pemasaran dengan mengoptimalkan fungsi pemasaran secara langsung yang selama ini dilakukan oleh mitra dan penggunaan media sosial seperti instagram, youtube, whatsapp, dan website sederhana.

a. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung yang selama ini dilakukan mitra perlu ditingkatkan kualitasnya, hal ini dikarenakan pemasaran langsung terdapat beberapa manfaat yang menguntungkan baik bagi pembeli maupun penjual. Bagi pembeli, pemasaran langsung menciptakan kenyamanan, kemudahan, adanya privasi, serta lebih interaktif karena adanya diskusi langsung mengenai produk yang ditawarkan oleh mitra selaku penjual. Bagi mitra selaku penjual, pemasaran langsung harus dioptimalkan, karena adanya kesempatan diskusi langsung dan dapat mempengaruhi konsumen dan calon konsumen potensial. Pemasaran langsung juga merupakan alat yang ampuh dalam menciptakan hubungan yang lebih intim antara pembeli dan penjual, secara calon konsumen lainnya. Menurut Wahyudi dkk (2019), usaha kecil perlu adanya model pemasaran yang tepat dan unik, yang membedakannya dengan usaha yang lain.



Gambar 3. Pelatihan Strategi Pemasaran

b. Pemasaran menggunakan Media Sosial

Dengan adanya pemasaran menggunakan media sosial, maka akan meringankan beban mitra, hal ini dikarenakan mitra dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas secara efektif dan efisien. Selain itu jangkauan pasar juga dapat menasar pada target yang dituju sesuai dengan produk yang ditawarkan. Pemasaran menggunakan media sosial dapat berupa :

- 1) Pemasaran melalui facebook
- 2) Pemasaran melalui Instagram
- 3) Pemasaran menggunakan media youtube
- 4) Pemasaran melalui grup whatsapp
- 5) Pemasaran melalui website secara sederhana
- 6) Pemasaran melalui email

c. Trend pemasaran di masa pandemi

Selain kedua media pemasaran tersebut di atas, di masa pandemi ini terdapat trend pemasaran yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha, misalkan seperti :

- 1) Berbagi konten di sosial media
- 2) Podcast
- 3) Live streaming
- 4) Data visual

2. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Perpajakan

Pengelolaan keuangan merupakan hal yang penting bagi suatu usaha. Ibarat bagian tubuh, keuangan merupakan urat nadinya bisnis. Pada kesempatan PPK ini, beberapa hal yang dibahas secara umum kepada mitra yaitu mengenai pengelolaan keuangan usaha sablon, khususnya di masa pandemi seperti ini. Pelatihan pengelolaan keuangan dilakukan pada hari Kamis, 11 November 2021. Beberapa hal yang dibahas antara lain :

a. Laporan kas masuk dan kas keluar

Laporan kas masuk dan keluar merupakan laporan yang dibuat oleh mitra dan mitra menganggap bahwa laporan ini sebagai laporan keuangan utama. Laporan ini dalam akuntansi biasa disebut dengan laporan arus kas. Laporan ini diajarkan ke mitra dengan harapan agar mitra dapat mengetahui saldo kas untuk setiap waktu, sehingga terdapat kecocokan antara data kas masuk, kas keluar, bukti pembelian, dan bukti penjualan.

b. Laporan laba rugi usaha

Laporan laba rugi relatif tidak ada, sehingga perlu diajarkan ke mitra. Laporan laba rugi yang diajarkan ke mitra yaitu mengenai unsur-unsur utama laba rugi yang terdiri dari elemen pendapatan dan beban. Apabila mitra menjual produknya maka dicatat pada pendapatan, sedangkan apabila mitra membayar biaya-biaya seperti gaji dan listrik maka dicatat pada bagian beban. Selisih pendapatan dan beban merupakan laba atau rugi usaha.

c. Laporan perubahan modal

Mitra tidak mengetahui mengenai laporan perubahan modal. Laporan perubahan modal yang diajarkan kepada mitra yaitu mengenai pencatatan modal awal, bertambah dan berkurangnya modal, serta modal akhir untuk setiap periodenya. Mitra perlu mengetahui hal ini karena agar dapat mengetahui besaran dana yang ditanamkan pada usaha, serta faktor apa saja menyebabkan bertambah dan berkurangnya modal.



Gambar 4. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Pajak

d. Perpajakan

Hal-hal terkait dengan pajak perlu diajarkan ke mitra. Hal ini agar mitra dapat mengetahui mengenai kewajiban perpajakan dengan baik, serta pengetahuan mengenai kewajiban pembukuan atau pencatatan dalam perpajakan, Beberapa aspek perpajakan yang diajarkan kepada mitra antara lain mengenai:

1) PPh 21

Pajak penghasilan yang dipotong atas penghasilan yang diterima oleh orang pribadi.

2) PPh 22

Pajak penghasilan yang dipotong atas transaksi yang dilakukan dengan bendaharawan pemerintah, apabila sudah memenuhi nilai nominal transaksi tertentu.

3) PPh 23

Pajak penghasilan yang timbul apabila terdapat penghasilan berupa jasa.

4) PPh 25

Angsuran pajak penghasilan yang harus dibayarkan setiap bulan.

5) PPh Final

Pajak penghasilan atas usaha kecil dengan Batasan omset tertentu, serta dibayarkan setiap bulan dari jumlah omset per bulan.

6) Pajak Pertambahan Nilai

Pajak yang timbul akibat adanya transaksi pada barang kena pajak dan atau jasa kena pajak.

7) PPh Orang Pribadi

Pajak yang harus dilaporkan oleh wajib pajak orang pribadi, karena usaha mitra dalam bentuk perorangan.

3. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan secara periodik per bulannya, yaitu dengan cara diskusi internal antara tim PPK, serta diskusi antara tim PPK dengan mitra pada hari Jum'at 10 September 2021 mengenai kendala yang terjadi. Selain itu, di setiap akhir kegiatan pelatihan dilakukan *pre test* dan *post test* untuk mengukur sejauhmana penguasaan mitra mengenai materi pelatihan yang sudah diberikan.



Gambar 5. Evaluasi Kegiatan

Pada saat evaluasi kegiatan, diperoleh hasil bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pengetahuan dan keterampilan mitra mengenai pengelolaan pemasaran dan pengelolaan keuangan serta perpajakan antara sebelum kegiatan dan sesudah kegiatan dilakukan.

KESIMPULAN

Kegiatan ini dilakukan pada usaha sablon yang terdampak adanya Pandemi Covid-19 yang ada di Kelurahan Kebonsari Kabupaten Jember. Mitra mengalami masalah terkait keberlangsungan usahanya yang disebabkan karena rendahnya permintaan dari konsumen. Masalah yang lain yaitu mengenai pengelolaan keuangan, dimana mitra tidak melakukan pengelolaan keuangan dengan baik. Dengan adanya beberapa permasalahan tersebut, maka intervensi yang dilakukan oleh tim PPK dalam bentuk pelatihan pemasaran baik secara langsung maupun pemasaran dengan pemanfaatan media sosial terkini. Selain itu, dilakukan juga pelatihan pengelolaan keuangan dan perpajakan, agar mitra mengetahui dengan baik aspek pengelolaan keuangan dan perpajakan, sehingga mitra dapat mengatur dengan baik, efektif, dan efisien, sehingga keberlanjutan usahanya terus berjalan tanpa adanya gangguan. Kegiatan PPK ini secara umum berjalan dengan lancar serta sesuai yang diharapkan oleh tim, hal ini dibuktikan dengan pada saat evaluasi kegiatan dapat diketahui bahwa tingkat pengetahuan dan keterampilan mitra bertambah dalam aspek pemasaran dan pengelolaan keuangannya, sehingga dapat dikatakan bahwa kegiatan ini telah berjalan dengan lancar dan tanpa adanya hambatan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim PKM mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) Universitas Jember, yang telah memfasilitasi dan mendanai kegiatan ini melalui Hibah Program Pengabdian Kemitraan (PPK) Tahun Anggaran 2021, sehingga kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar, serta memberikan manfaat kepada mitra usaha sablon.

DAFTAR PUSTAKA

Asmandani, V., Pamungkas, T. S., Hidayat, R., Wicaksono, G., Puspita, Y., & Kusumaningrum, N. D. (2020). Effect Of Using E-Filling On Quality Of Tax Reporting Services In East Java: Effect Of Using E-Filling On Quality Of Tax Reporting Services In East Java. *Jurnal Mantik*, 3(4), 619-625. Retrieved from <http://iocscience.org/ejournal/index.php/mantik/article/view/637>

- Boedijono, B., Wicaksono, G., Puspita, Y., Bidhari, S., Kusumaningrum, N., & Asmandani, V. (2019). Efektifitas Pengelolaan Dana Desa Untuk Pembangunan Dan Pemberdayaan Masyarakat Desa di Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 4(1), 9 - 20. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v4i1.237>
- Jayanti, Ni Ketut Dewi Ari, dkk. (2016). Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Meningkatkan Nilai Jual dan Pemasaran UKM Kopi Bali. *Majalah Aplikasi Ipteks Ngayah*, Vol. 7, No.2, Desember 2016.
- Siregar, D. K., Kurniawan, A., Subhi, A. ., Megawati, M., & Yanti, Y. (2021). PENGELOLAAN KEUANGAN KELUARGA DI MASA PANDEMI COVID 19. *Batara Wisnu : Indonesian Journal of Community Services*, 1(3), 289–298. <https://doi.org/10.53363/bw.v1i3.38>
- Suharyati, S., Ediwarman, E., & Handayani, T. . (2021). UPAYA PENINGKATAN KAPASITAS UMKM MELALUI PENERAPAN SOCIAL MEDIA MARKETING. *Batara Wisnu : Indonesian Journal of Community Services*, 1(3), 299–314. <https://doi.org/10.53363/bw.v1i3.41>
- Wahyudi, E., Wicaksono, G., Dimiyati, M., & Riawati, N. (2019). Model pemasaran dan potensi inovasi usaha kecil produk bioteknologi di provinsi jawa timur. *FORUM EKONOMI*, 21(1), 23-35.
- Wicaksono, G., & Puspita, Y. (2020). The Role of Working Capital on Profitability After Tax on Automotive And Allied Products Companies in Indonesia: The Role of Working Capital on Profitability After Tax on Automotive And Allied Products Companies in Indonesia. *Jurnal Mantik*, 3(4), 588-596. Retrieved from <http://iocscience.org/ejournal/index.php/mantik/article/view/633>
- Wicaksono, G., Wahyudi, E. ., & Rahman, R. Y. . (2020). PkM: Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Tani Kopi di Kalibaru Banyuwangi. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 3(2, Nopembe), 156-163. Retrieved from <http://iocscience.org/ejournal/index.php/abdimas/article/view/1082>