

Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Sosialisasi *E-Commerce* Bagi Pelaku Usaha Sepatu Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang

Dita Maretha Rissi¹, Ermatati Hatta², Rasyidah Mustika³

¹ Politeknik Negeri Padang, kampus PNP Limau Manis, Kota Padang, Indonesia
ditamaretharissi@gmail.com¹; ² ermatati.hatta@gmail.com; ³ titik.mustika@gmail.com

INFO ARTIKEL

Tanggal terima :

Tanggal revisi :

Tanggal terbit :

Kata Kunci

Pengelolaan Keuangan

Sosialisasi *E-Commerce*

ABSTRAK

Program PKM bermitra pada usaha rumahan toko sepatu Forlanti yang berlokasi di Jalan Raya Gadut Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang. Mitra merupakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memiliki anggota pelaku usaha yang menjalankan kegiatan usaha berupa produk sepatu wanita dan pria berbahan kulit. Usaha ini berdiri pada tahun 2000 yang didirikan oleh Ibu Sukani. Dalam melakukan kegiatan usaha, pemilik belum melakukan pengelolaan keuangan berbasis UMKM yang baik dan benar. Sehingga usaha ini tidak memiliki catatan keuangan yang terstruktur. Selain itu, usaha ini masih melakukan pemasaran secara konvensional, dimana usaha ini hanya mengandalkan pelanggan datang ke toko tanpa adanya kombinasi pemasaran berbasis *online*. Sehingga pangsa pasar pada usaha ini masih sangat terbatas. Mengingat dan menimbang saat ini sangat dibutuhkan penjualan berbasis digital atau *online* yang bertujuan untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan profit dimasa yang akan datang. Berdasarkan analisis situasi tersebut, permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah belum ada pengelolaan keuangan dan minimnya pengetahuan serta keterampilan mengenai *e-commerce* dalam kegiatan usaha sebagai sarana pemasaran. Dengan demikian, solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra yaitu dilakukan pelatihan pengelolaan keuangan berbasis UMKM dan diberikan sosialisasi terkait dengan *e-commerce*. Adapun metode kegiatan diawali dengan tahap persiapan, kemudian tahap persiapan dan terakhir tahap pelaporan yang direncanakan selesai dalam waktu empat bulan. Hasil dan luaran dari kegiatan ini adalah mitra mengalami peningkatan pemahaman, pengetahuan, dan keterampilan mengenai pengelolaan keuangan berbasis UMKM dan penggunaan media *online* sebagai sarana perluasan pangsa pasar yang bertujuan untuk meningkatkan profit dimasa yang akan datang.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



1. Pengenalan

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan unit usaha yang berdiri sendiri dan dikelola oleh perorangan maupun kelompok. Kontribusi UMKM di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. Sejak adanya krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia tahun 1998 silam, terbukti bahwa sector UMKM mampu berdiri tegak bertahan dalam menghadapi krisis tersebut bahkan hingga sampai saat ini. Berdasarkan informasi dari Kementerian Bagian Data-Biro Perencanaan Kementerian Negara Koperasi dan UMKM Republik Indonesia tahun 2019, UMKM memberi

berbagai jenis kontribusi, diantaranya adalah kontribusi UMKM terhadap penciptaan investasi modal [1]/

Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2019 kinerja UMKM menunjukkan adanya peningkatan dalam beberapa tahun terakhir. Hal tersebut menunjukkan peran UMKM yang sangat dominan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, sehingga pemberdayaan UMKM merupakan sesuatu yang penting dalam upaya meningkatkan pertumbuhan di Indonesia.

Dibalik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian nasional, ternyata sector ini masih menyimpan segudang permasalahan yang sangat mendasar. UMKM masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha baik itu dalam sikap dan pengetahuan pengelolaan keuangan, kualitas sumber daya manusia yang masih terbatas, lemahnya akses UMKM terhadap lembaga keuangan, khususnya perbankan, serta rendahnya keterampilan pelaku UMKM menggunakan teknologi sebagai media untuk memperluas pangsa pasar.

Kinerja merupakan hasil kerja yang dicapai oleh seseorang atau kelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Apabila kinerja individu baik, maka kemungkinan besar kinerja perusahaan atau organisasi akan baik. Kinerja perusahaan secara umum merupakan tolak ukur dari keberhasilan dan perkembangan suatu usaha. Pengukuran yang dilakukan perusahaan terhadap kinerja yaitu tentang seberapa besar keuntungan yang diperoleh, besar investasi, dan pertumbuhan jumlah tenaga kerja serta perkembangan usaha secara umum. Usaha mikro bisa naik kelas menjadi usaha kecil, usaha kecil bisa menjadi usaha menengah, dan usaha menengah bisa menjadi usaha besar. Adapun indikator UMKM naik kelas adalah usahanya menjadi formal, total penjualan dan asetnya meningkat. Selain itu jumlah pelanggan yang dilayani, pajak yang dibayarkan, dan jumlah karyawan meningkat serta kualitas SDM bertambah dan memiliki keterampilan dalam menjalankan usaha secara digital sesuai dengan perkembangan zaman saat ini [2].

Kinerja UMKM dipengaruhi oleh pengetahuan keuangan, pemasaran, teknologi, akses kepada modal, dan kesiapan berwirausaha. Beberapa riset menemukan bahwa kurangnya akses kepada modal dan skema kredit serta sistem keuangan dipandang oleh para wirausahawan sebagai hambatan utama bagi inovasi bisnis dan kesuksesan terutama di Negara berkembang seperti di Indonesia. Selain itu beberapa riset menyatakan bahwa kurangnya kinerja UMKM disebabkan oleh kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam hal pemanfaatan teknologi digital dalam menunjang dan memperluas pangsa pasar.

Fakta yang terjadi saat ini, masih terdapat beberapa UMKM yang belum melakukan pengelolaan keuangan berbasis UMKM dan masih lemahnya pelaku UMKM dalam hal memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pangsa pasarnya. Mereka lebih cenderung menggunakan hal yang sudah biasa dalam pengolahan data keuangan seperti pencatatan pesanan pelanggan menggunakan sebuah buku tanpa memcatat pemasukan serta pengeluaran sehari-hari. Masih banyak ditemukan UMKM yang belum paham akan fundamentalnya peran pengelolaan keuangan dan laporan keuangan. Akibatnya adalah seringkali terdapat kekeliruan dalam pengambilan keputusan ekonomis terhadap status laba/rugi dari UMKM karena tidak tertibnya pembukuan dan pelaporan keuangan usahanya. [4].

Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan sumber daya manusia akan system pengelolaan keuangan dan kurangnya sosialisasi terkait dengan pemanfaatan teknologi digital untuk pelaku UMKM. Tidak sedikit usahawan yang tidak mengetahui berapa keuntungan atau kerugian usaha yang mereka jalankan dikarenakan mereka mencampur adukan biaya dan hasil bisnisnya kedalam satu wadah pembukuan dan menggunakannya untuk keperluan sehari-hari serta minimnya media pembukuan yang dilakukan selama ini. Pembukuan secara manual dan sederhana yang dilakukan pelaku UMKM saat ini mengakibatkan rendahnya kualitas pelaporan keuangan dan kesalahan menganalisis kemajuan dari usaha dan berakibat buruk bagi keberlangsungan usaha dimasa yang akan datang. Selain itu, pelaku UMKM yang belum mengikuti perkembangan dalam hal penggunaan teknologi digital untuk membantu dan memperluas pangsa pasar menyebabkan banyak pelaku UMKM yang kesulitan bersaing dengan produk lainnya.

Berdasarkan ilustrasi tersebut, pelaku usaha UMKM membutuhkan pemahaman, pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan berbasis UMKM dan sosialisasi E-Commerce untuk membantu memperluas pangsa pasar yang bertujuan untuk mengembangkan usaha dimasa yang akan datang [4].

2. Masyarakat Target Kegiatan

Mitra pada kegiatan ini adalah pemilik dan karyawan dari usaha sepatu Forlenti yang berlokasi di jalan raya gadut kecamatan lubuk kilangan kota padang. Pemilik mitra menyatakan bahwa minimnya pengetahuan dan keterampilan mengenai pengelolaan keuangan dan ketidakhadiran dalam menggunakan teknologi menjadi penghambat besar untuk memperluas usaha. Selama usaha dijalankan, tidak pernah dilakukan pencatatan keuangan dengan baik sesuai dengan standar UMKM yang berlaku. Selain itu, pemilik juga kesulitan dalam menjalankan usaha menggunakan teknologi dikarenakan minimnya pengetahuan. Sehingga kegiatan PKM ini menjadi solusi untuk memecahkan permasalahan yang terjadi.

3. Metode Kegiatan Pengabdian

Metode kegiatan yang dilaksanakan dalam mengatasi permasalahan mitra adalah melalui tiga tahapan yang terdiri dari tahap awal, tahap pelaksanaan, dan tahap akhir. Pada tahapan awal tim melakukan survey dan wawancara kepada pemilik serta karyawan pada mitra. Kegiatan ini bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi yang terjadi pada mitra. Pada tahap kedua dalam kegiatan ini dilakukan pelatihan, simulasi, dan pendampingan. Tahapan ini merupakan tahapan dalam penyelesaian masalah yang terjadi pada mitra. Pelatihan diberikan pada tahapan ini mengenai pengelolaan keuangan sesuai dengan standar UMKM yang berlaku dan bertujuan agar pemilik usaha dapat mempertanggungjawabkan hasil usaha serta dapat mengambil keputusan ekonomis dimasa yang akan datang. Selain itu, pada tahapan ini juga diberikan sosialisasi mengenai penggunaan teknologi online dalam hal memasarkan produknya. Pada tahap ini juga dilakukan pendampingan untuk memastikan mitra telah mampu secara mandiri menerapkan pelatihan dan mampu menjalankan usaha dengan metode online dengan baik. Tahapan akhir pada kegiatan ini adalah evaluasi dan monitoring yang bertujuan untuk melihat apakah mitra mampu mengelola keuangan sesuai dengan standar UMKM dan menjalankan usahanya menggunakan metode online agar pangsa pasar semakin luas dan meningkatkan penjualan sebagai bentuk dalam metode analisis ketercapaian tujuan.

4. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan survey dan wawancara bersama pemilik dan karyawan pada usaha sepatu Forlenti. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui kondisi yang terjadi saat ini. Informasi yang diperoleh pada saat survey dan wawancara adalah belum adanya pengelolaan keuangan sesuai dengan standar UMKM. Akibatnya adalahnya pemilik tidak dapat mengetahui kondisi keuangan usaha dan tidak dapat mengambil keputusan ekonomis untuk mengembangkan usahanya. Selain itu usaha ini belum mengenal dan menerapkan penjualan berbasis online. Pemilik usaha hanya menunggu pelanggan datang ke toko untuk melakukan pemesanan, sehingga penjualan yang terjadi tidak semakin meningkat. Dari informasi yang diperoleh, maka dilakukanlah pelatihan mengenai pengelolaan keuangan dan sosialisasi E-Commerce pada mitra ini. Pelatihan ini bertujuan agar transfer ilmu yang dilakukan dapat diterapkan dalam menjalankan usaha dan target usaha dapat tercapai. Hasil dari kegiatan ini dapat dilihat dari beberapa hal dibawah ini:

a. Peningkatan pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan berdasarkan standar UMKM yang berlaku saat ini.

Kegiatan PKM ini sangat merubah pola pikir mitra terkait dengan pentingnya pengelolaan keuangan berdasarkan standar UMKM. Karena dengan adanya pengelolaan keuangan, mitra dapat mencatat keuangan dengan baik dan dapat mengambil keputusan ekonomis berdasarkan catatan keuangan tersebut. Jika dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan PKM ini, tidak adanya pencatatan keuangan yang dilakukan oleh mitra, sehingga pemilik mitra mengalami kebingungan dan kesulitan dalam mengambil keputusan ekonomis dan sulit untuk mengembangkan usahanya. Saat ini, dengan adanya pembekalan pengetahuan

dari tim PKM PNP kepada pemilik mitra mengenai pengelolaan keuangan, pemilik sudah mulai memiliki keterampilan dalam mengelola keuangan usahanya. Contohnya dalam mencatat transaksi penjualan dan pembelian,

b. **Peningkatan keterampilan dalam melakukan pencatatan keuangan usaha serta mampu membuat laporan keuangan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan ekonomis**

Selain bertambahnya pengetahuan dan keterampilan pemilik mitra dalam mencatat transaksi pembelian dan penjualan, kegiatan PKM ini juga memberikan pembekalan kepada mitra dalam hal cara penyusunan laporan keuangan, yaitu minimal laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan. Saat ini pemilik mitra telah mencobakan menyusun laporan keuangan tersebut dengan pendampingan oleh tim PKM. Pemilik menyatakan bahwa dengan adanya laporan tersebut dalam membantu dalam proses pengambilan keputusan ekonomis usaha sehingga tujuan akhirnya adalah usaha dapat berkembang kearah yang lebih baik.

c. **Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam hal penggunaan teknologi digital, sehingga pemilik usaha terbiasa memasarkan produknya melalui social media.**

Kegiatan PKM PNP ini juga memberikan pengetahuan dan sosialisasi cara menggunakan teknologi digital dalam hal memasarkan produk mitra. Untuk tahap awal ini, diberikan sosialisasi penggunaan Whatsup dan instgram untuk memperluas pangsa pasar yang sebelumnya hanya dilakukan penjualan secara konvensional. Pemilik mitra telah memiliki nomor whatsapp untuk usahanya dan sudah mulai terbiasa untuk membuat promosi melalui media tersebut. Dalam kegiatan ini pemilik juga diberikan edukasi penggunaan media Instagram untuk membantu usaha ini. Pemilik sangat terbantu dan merasakan bahwa penggunaan penjualan secara digital atau online bisa meningkatkan penjualannya, minimal memperkenalkan kepada khalayak luar.



Gambar 1. Dokumentasi kegiatan pemilik mitra

5. Kesimpulan

Pelatihan pengelolaan keuangan dan sosialisasi E-Commerce yang dilakukan oleh tim Pengabdian kepada masyarakat sangat dibutuhkan untuk membantu pemilik menjalankan usaha. Pemilik merasakan bahwa dengan kegiatan ini dapat merubah pola pikir yang selama ini hanya sebatas menunggu pelanggan datang ke toko dan menjalankan usaha secara tradisional. Pengenalan

dan transfer pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan dapat membantu pemilik dalam mengatasi persoalan pengambilan keputusan ekonomis yang tepat dimasa yang akan datang. Selain itu, pengenalan e-commerce juga sangat membuat pemilik bersemangat kembali memproduksi sepatu dan memasarkan melalui media online seperti instagram, facebook dan WA. Dengan adanya kegiatan ini, pemilik menyatakan bahwa sangat terbantu dan berharap usahanya dapat berkembang dimasa yang akan datang.

Rujukan

- [1] Hafsah. M.J. 2019. Manajemen Keuangan Untuk UMKM. Jurnal Infokop. No. 25 Tahun xx
- [2] “Kontribusi Ekonomis Kreatif terhadap PDB Indonesia”. Diperoleh tanggal 2 Februari 2020 dari: (http://kompas.id/baca/adv_post/kontribusi-ekonomi-kreatif-terhadap-pdb-indonesia/)).<https://www.slideshare.net/MaksAlJafar/modul-manajemen-keuangan-umkmAnonim>.
- [3] Muhammad. Sabiq. Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada Usaha UMKM. Jurnal Manajemen dan Bisnis. Vol. 2 No. 120. Tahun 2019.
- [4] Selfia. Azrianti. Sosialisasi E-Commerce untuk UMKM. Jurnal Minda Baharu. Vol. 4 No.2 Tahun 2020.