



PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN UMKM RETAIL DI MASA PANDEMI

**Santi Setiari, Billy Sarchan, Yulia Rosita, Luh Putu Mahyuni*, I Made Chandra
Mandira, Ni Putu Budiadnyani**

**e-mail: mahyuniluhputu@undiknas.ac.id*

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pendidikan Nasional,
Jl. Bedugul No.39 Sidakarya Denpasar Selatan Kota Denpasar - Bali 80224.

Diserahkan tanggal 4 Oktober 2023, disetujui tanggal 23 Oktober 2023

ABSTRAK

Sektor UMKM Retail merupakan salah satu usaha yang saat ini terkena dampak dari pandemi. Tujuan pengabdian ini untuk meningkatkan kualitas UMKM Retail dan meningkatkan eksistensi melalui pendampingan pemasaran berbasis digital, pembukuan keuangan usaha, dan pengelolaan usaha yaitu pembayaran berbasis digital melalui QR Code. Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, pengenalan, dan pelatihan. Proses pelaksanaan program kerja ini dilakukan secara bertahap, berkesinambungan, dan berkelanjutan. Hasil kegiatan memberikan dampak positif bahwa pelaku UMKM dalam memasarkan produk berbasis digital mampu melakukan secara mandiri sehingga meningkatkan pendapatan UMKM. Hasil pengelolaan pembayaran menunjukkan bahwa pelaku UMKM dalam proses pembayaran ini mampu menarik konsumen asing yang lebih sering menggunakan aplikasi digital. Hasil pendampingan pembukuan menunjukkan seluruh pelaku UMKM Retail awalnya kurang paham menjadi paham dalam pembukuan keuangan. Manfaat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dapat membantu meningkat penjualan di tengah pandemi Covid 19.

Kata kunci: Pemasaran digital, pendampingan pembukuan, pengelolaan UMKM Retail.

ABSTRACT

The MSME Retail sector is one of the businesses currently affected by the pandemic. The purpose of this community service is to improve the quality of MSMEs Retail and increase existence through digital-based marketing assistance, business finance bookkeeping, and business management, namely digital-based payments through QR Code. The methods used are observation, interview, introduction, and training. The process of implementing this work program is carried out gradually, continuously, and continuously. The results of the activities have a positive impact that MSME actors in marketing digital-based products can perform independently to increase MSME revenue. The results of payment management show that MSMEs in this payment process are able to attract foreign consumers who use digital applications more often. The results of bookkeeping assistance showed that all MSME Retail actors initially did not understand how to understand financial bookkeeping. The benefits of community service activities can help increase sales in the midst of the Covid 19 pandemic.

Keywords: Digital marketing, bookkeeping assistance, retail MSME management.



PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 ini merupakan virus yang menyebar hampir di seluruh dunia (Amri, 2020). Covid-19 ini semakin hari semakin meningkat begitu pula dengan Bali. Bali yang dikenal dengan sektor pariwisata kini tidak dapat bertahan akibat virus yang menyerang hampir di seluruh dunia, bukan hanya itu saja melainkan sektor UMKM Retail juga terkena imbasnya.

Begitu pula yang terjadi pada 3 daerah Kabupaten yang menjadi objek kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu Kabupaten Tabanan Desa Selabih, Kabupaten Kota Denpasar Desa Sidakarya dan Kabupaten Badung Desa Kerobokan.

Bisa kita katakan bahwa semua berdampak akibat dari pandemi Covid-19. Setelah penulis amati terdapat permasalahan yang muncul dari Desa tersebut yaitu lemahnya kemampuan usaha retail dalam pemasaran digital, kurangnya kemampuan dalam pembukuan (Ningrum et al., 2019) dan kurangnya memahami alternatif pembayaran digital (e-money) (Rohmah dan Tristiarini, 2021) sehingga tidak dapat bertahan dalam masa pandemi Covid-19 ini.

Maka dari itu penulis tertarik ingin melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu dengan cara membantu mitra dalam pemasaran digital, membantu mitra bina dalam pembayaran alternatif serta pembukuan yang dilakukan secara online.

Dengan demikian munculnya kebutuhan untuk pendampingan bagi sektor retail agar dapat bertahan di tengah pandemi Covid-19.

Seiring dengan perkembangan teknologi yang canggih, teknologi merupakan salah satu sarana untuk mempermudah kegiatan setiap individu. Pandemi Covid-19 ini menyebabkan adanya pergeseran dan perubahan pola pembelian konsumen (Hardilawati, 2020). Seperti yang kita ketahui dalam kondisi pandemi Covid-19 ini yang tidak memungkinkan kita untuk bertemu secara langsung. Maka dari itu pemerintah menghimbau kepada masyarakat agar semua kegiatan dilakukan secara online seperti salah satunya yaitu melakukan pembayaran melalui digital, penjualan melalui online, serta melakukan pembukuan secara online.

Dalam pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan dari segi pemasaran, mendampingi dalam pembayaran secara online serta mengelola pembukuan keuangan usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menghasilkan luaran berupa:

1. Meningkatkan kemampuan pemasaran digital dari usaha ritel yang dibina.
2. Peningkatan kemampuan melakukan pembukuan keuangan.
3. Peningkatan kemampuan pemahaman akan alternatif metode pembayaran.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dibuat untuk membantu memasarkan produk UMKM Retail ini melalui online, memudahkan transaksi jual beli antara penjual dengan pelanggan, serta dapat memberikan pelatihan pada pembukuan yang dapat meningkatkan hasil pendapatan serta meningkatkan daya tarik konsumen. Tahapan yang dilakukan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu:

1. Permohonan ijin kepada salah satu kabupaten di Desa Selabih. Sebelum melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, penulis terlebih dahulu me-

minta ijin kepada bapak Perbekel Desa Selabih yang bertujuan untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Dokumentasi permohonan ijin kepada Bapak Perbekel terlihat pada Gambar 1. Selain itu dilakukan wawancara terhadap beberapa pelaku UMKM untuk memperoleh beberapa informasi yang dibutuhkan serta dapat mengetahui permasalahan apa yang terjadi di desa tersebut. Wawancara yang dilakukan terhadap pemilik UMKM didokumentasikan sesuai Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 1. Permohonan Ijin oleh Bapak Perbekel Desa Selabih.



Gambar 2. Wawancara terhadap pemilik UMKM.



Gambar 3. Wawancara terhadap pemilik UMKM.

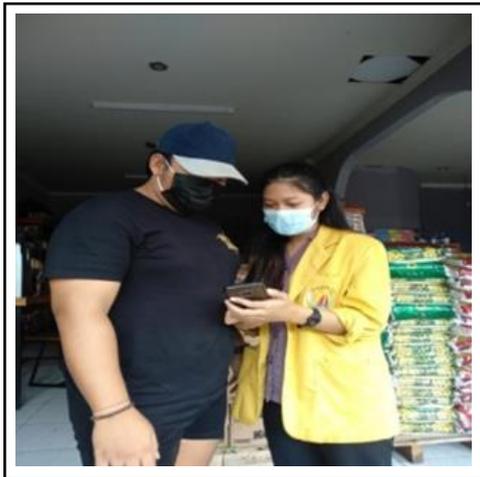
2. Pengenalan dan pelatihan penggunaan berbagai pemasaran digital (Gambar 4), dan pembukuan serta sosialisasi penggunaan alternatif pembayaran digital ini

dapat memberikan motivasi dan saran untuk memanfaatkan perkembangan teknologi yang dapat membantu kegiatan sehari-hari manusia dengan optimal.

Santi Setiari, Billy Sarchan, Yulia Rosita, Luh Putu Mahyuni, I Made Chandra Mandira, Ni Putu Budiadnyani: Pendampingan Pengembangan UMKM Retail di Masa Pandemi.

3. Membantu mitra binaan dalam pembuatan akun dari facebook *market place*, menerapkan sistem pembayaran *E-money* (Gambar 6) dan Pembukuan dari UMKM Retail (Gambar 5) yang akan

berguna bagi pemilik umkm, sehingga dapat mendatangkan pelanggan serta dapat menaikkan pendapatan yang mereka peroleh nantinya.



Gambar 4. Pengenalan Pemasaran Digital.



Gambar 5. Pelatihan Pembukuan Keuangan.



Gambar 6. Pengenalan Pembayaran Melalui QR-Code.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu serta me-

ningkatkan pendapatan UMKM retail di tengah pandemi seperti ini agar umkm tetap menjalankan usahanya melalui online.

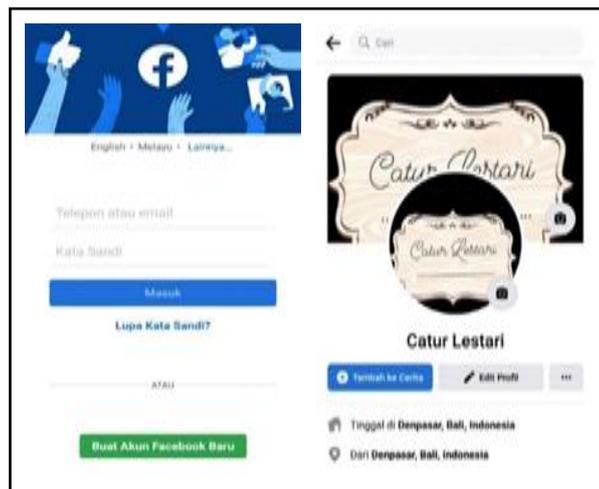
A. Segi Pemasaran.

Dengan melihat kondisi pandemi Covid-19 ini salah satu UMKM yang ada di Desa Sidakarya hanya melakukan promosi di lingkungan sekitar, maka dari itu tim pengabdian membantu membuatkan akun facebook market place untuk membantu mempromosikan UMKM Retail ini melalui pemasaran online. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:

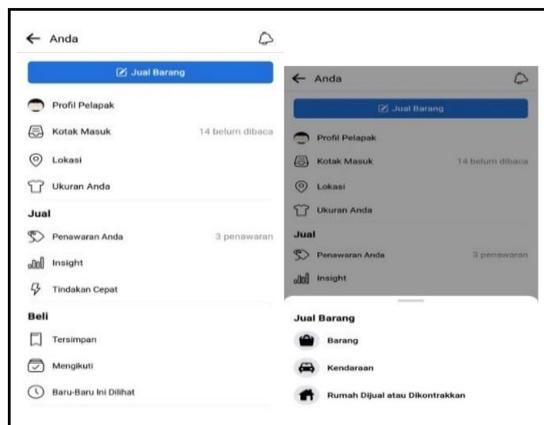
- a. Membantu mitra bina dalam pembuatan akun UMKM Retail (Gambar 7).
- b. Memilih jenis barang yang ditawarkan oleh pelaku UMKM Retail (Gambar 8)

berupa minyak, beras, minuman dan masih banyak lagi.

- c. Setelah itu langkah selanjutnya yaitu memilih barang dan akan muncul harga, kategori, kondisi, keterangan dan upload foto barang tersebut pada market place (Gambar 9).
- d. Langkah terakhir yaitu jika sudah terunggah maka tunggu lah notif dari pelanggan yang ingin mengunjungi situs web yang di buat pada market place serta melakukan chek list pada produk yang sudah terjual (Gambar 10).

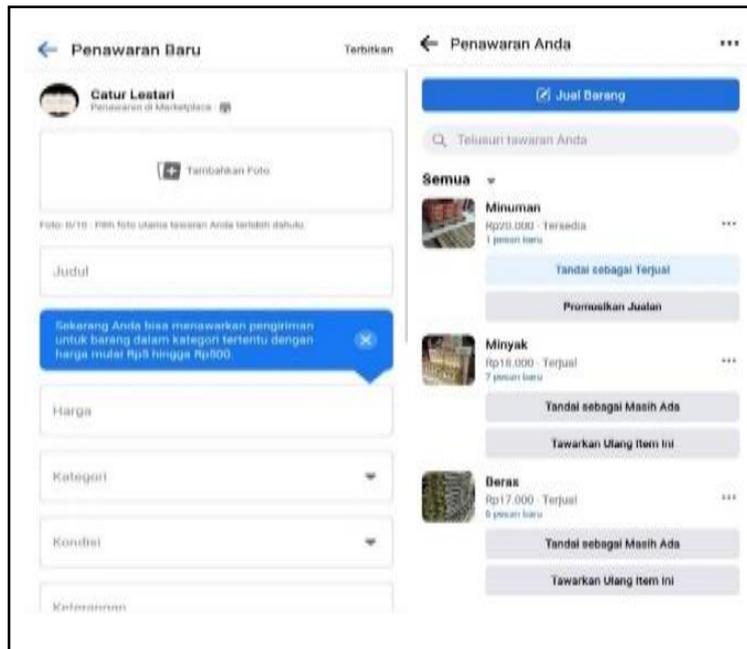


Gambar 7. Membantu Mitra Bina dalam Pembuatan Akun Pada UMKM Retail.

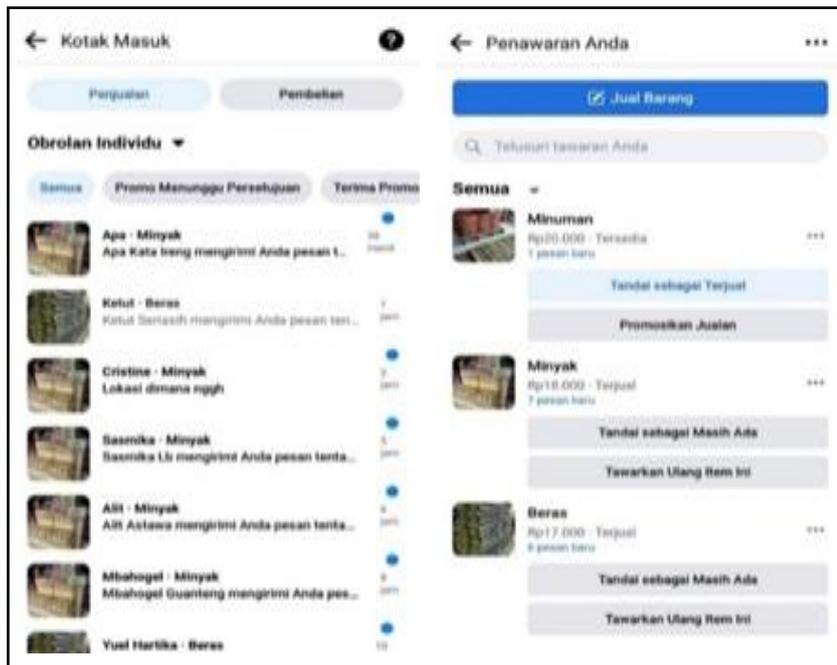


Gambar 8. Jenis Barang yang Ditawarkan.

Santi Setiari, Billy Sarchan, Yulia Rosita, Luh Putu Mahyuni, I Made Chandra Mandira, Ni Putu Budiadnyani: Pendampingan Pengembangan UMKM Retail di Masa Pandemi.



Gambar 9. Memilih Jenis Barang Serta Mengupload Foto Barang Tersebut Pada Maket Place.



Gambar 10. Notifikasi Dari Costumer Serta Menceklist Barang yang Sudah Terjual.

B. Segi Pembayaran.

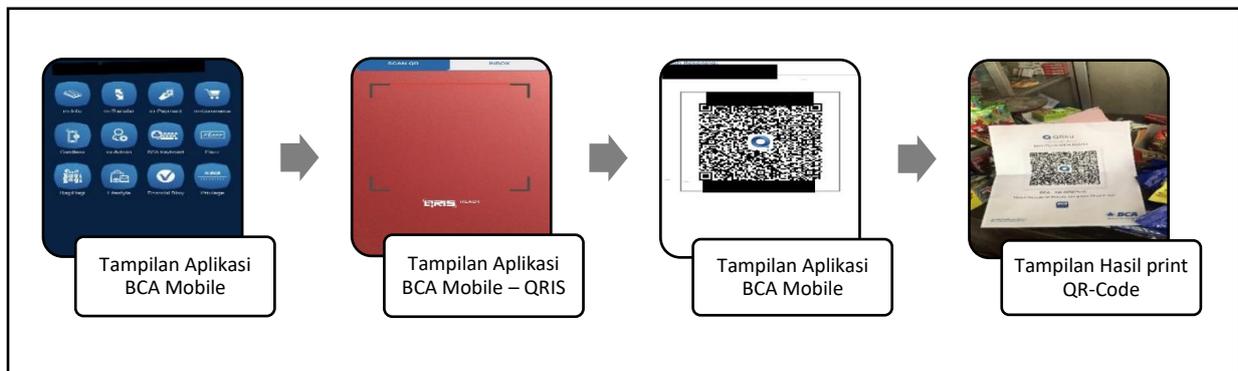
Penggunaan pembayaran *E-Money* diharapkan kedepannya mampu diterapkan

UMKM Retail di Desa Kerobokan untuk meningkatkan kualitas layanan yang diberikan oleh pelaku UMKM serta mempermudah

konsumen melakukan transaksi dengan melakukan scan terhadap QR-Code agar lebih praktis dan mudah di desa selabih. Berikut langkah-langkah membuat QR-code guna menjadi alat pembayar digital. Menggunakan aplikasi BCA Mobile salah satu aplikasi QR-code yang mudah untuk di gunakan oleh masyarakat yang masih kurang pengetahuan tentang teknologi di zaman sekarang ini. Tatacara pembayaran

dengan menggunakan QR-code (Gambar 11) diuraikan sebagai berikut:

1. Masuk Ke Dalam Aplikasi BCA Mobile, tampilan aplikasi BCA Mobile.
2. Pilih tombol QRIS di tengah bawah layar pada tampilan BCA Mobile.
3. Pilih tombol Show QR di tengah bawah layar pada tampilan BCA Mobile.
4. Print QR-code menjadi kertas agar mudah di gunakan.



Gambar 11. Tahapan pembayaran dengan menggunakan QR-code.

C. Segi Pembukuan Keuangan.

Dengan kurangnya pemahaman masyarakat akan pentingnya pembuatan pembukuan keuangan usaha mengakibatkan laba atau keuntungan usaha tidak diketahui jelas, serta berdasarkan hasil survei melalui *googleform* kepada sasaran masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang retail hanya 50% yang melakukan kegiatan pembukuan secara terperinci. Berdasarkan keadaan tersebut penulis melakukan pengabdian pada masyarakat dengan cara pendampingan dan pelatihan tentang kurangnya

pemahaman masyarakat terkait pembukuan keuangan usaha diharapkan pelaku UMKM retail dapat terus meningkatkan sistem pembukuannya agar usaha retail yang ada mampu berkembang dengan grafik yang terus meningkat sehingga dengan adanya pembukuan keuangan usaha dan pribadi mampu dipisahkan demi pengoptimalan pendapatan pada usaha retail di Desa Kerobokan.

- a. Tahap survei terhadap sasaran masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang retail melalui wawancara dan *googleform* untuk mempersiapkan pelatihan pembu-

Santi Setiari, Billy Sarchan, Yulia Rosita, Luh Putu Mahyuni, I Made Chandra Mandira, Ni Putu Budiadnyani: Pendampingan Pengembangan UMKM Retail di Masa Pandemi.

kuan keuangan bersama pelaku UMKM Retail. Proses survei dan wawancara tersaji pada Gambar 12.

dan pemahaman terkait keuangan bersama sasaran masyarakat dengan terjun langsung ke lapangan.

- b. Tahap pelatihan dan pendampingan pembuatan pembukuan (Gambar 13)



Gambar 12. Wawancara terhadap pelaku UMKM Retail.



Gambar 13. Pendampingan dan Pelatihan Pembuatan Pembukuan Keuangan.

Transaksi-transaksi pengeluaran uang, penjualan, penerimaan uang, dan pembelian barang di catat dalam buku kas harian. Adapun hasil pelatihan ini adalah peng-

gunaan buku kas melalui Microsoft excel, berikut contoh hasil penggunaan buku kas tersaji pada Tabel 1 dan Tabel 2:

Tabel 1. Buku Penjualan Harian Salah Satu Pelaku UMKM.

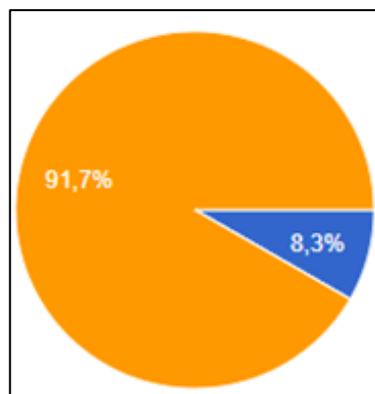
Tanggal	Keterangan	Jumlah
20-Jan-22	Penjualan beras 25 kg 2 karung	555.000
20-Jan-22	Penjualan air galon 10 galon	180.000

Tabel 2. Buku Kas Keseluruhan Harian Toko Catur.

Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Balance
20-Jan-22	Saldo awal	6.000.000		6.000.000
20-Jan-22	Pembelanjaan harian		4.500.000	1.500.000
20-Jan-22	Penjualan harian	5.000.000		6.500.000
20-Jan-22	Uang pribadi		900.000	5.600.000
21-Jan-22	Saldo awal	5.600.000		
21-Jan-22	Pengembalian uang pribadi	900.000		6.500.000
21-Jan-22	Pembelanjaan harian		3.869.780	2.630,220
21-Jan-22	Penjualan harian	3.590.000		6.220.220

Tanggapan sasaran masyarakat terkait proses pelatihan dan pendampingan, pada akhir kegiatan tim pengabdian pada masyarakat melakukan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana materi yang telah disajikan dapat dipahami. Berdasarkan pada Gambar 14 diketahui bahwa sebanyak 91,7% sasaran masyarakat yang sudah mulai memahami bagaimana pembuatan dan pema-

haman pada pembukuan keuangan usaha sehingga dapat mengatur tata kelola keuangan dengan lebih tertata dan konsisten. Pada hasil akhir dari adanya pendampingan dan pelatihan pembukuan keuangan usaha ini membuahkan hasil yang positif karena telah berhasil memahami dan membuat pembukuan keuangan secara mandiri dengan baik dan konsisten.



Gambar 14. Pemahaman Sasaran Masyarakat terkait Pembukuan Keuangan Ditunjukkan oleh Warna Kuning.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah berjalan dengan baik. Dengan adanya kegiatan ini, dapat menambah pengetahuan pentingnya menyusun laporan keuangan sederhana, penggunaan pemasaran digital dan penggunaan pembayaran *e-money*. Saran yang dapat diberikan pada pemilik UMKM Retail ini yaitu dapat mempertimbangkan inovasi serta ide yang disalurkan oleh penulis dalam kegiatan pengabdian masyarakat untuk di terapkan nantinya. Dengan bantuan yang penulis berikan kepada UMKM tersebut bisa berguna untuk Memajukan UMKM agar lebih baik kedepannya. Diharapkan kedepannya ada pegabdian masyarakat serupa yang dapat meningkatkan inovasi serta ide penulis dalam pengelolaan dan pengembangan UMKM Retail dalam penciptaan aplikasi yang lebih efektif dalam pembuatan pembukuan keuangan usaha serta proses pemasaran dan pembayaran yang dapat dikembangkan lagi melalui platform digital yang kedepannya akan lebih berkembang dimana hal tersebut akan sangat bermanfaat bagi masyarakat yang kurang tanggap akan teknologi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Me-

nengah (UMKM) yang telah berpartisipasi aktif dan kerjasama dari rekan-rekan dosen serta mahasiswa, sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan sesuai dengan rencana.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 147-153.
- Ningrum, Endah Prawesti; Tutiek Yoganingsih, Nurul Ratriningtyas, Widi Winarso, N. W. S. (2019). Pelatihan Pembukuan Sederhana, Sosialisasi Perpajakan dan Pengelolaan Manajemen Bagi UMKM Ibu-Ibu Catering Perumahan Jatimulya RW. 012. *Jurnal Abdimas Ubj*,02(02),126–130.
<https://jurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/jabdimas/article/view/126-130/pdf>
- Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98.
<https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Rohmah, Y. M., Tristiarini, N., Ekonomi, F., Nuswantoro, U. D., Ekonomi, F., & Nuswantoro, U.D. (2019). Pengaruh Sistem Pembayaran E-Money Dalam Era Digital Di Tengah Wabah Covid- 19 : Studi Kasus Pada Masyarakat Semarang. *Jurnal Akuntansi dan Pajak* 22(5), 1–11.