

Pendampingan Pengelolaan Keuangan Dan Digital Marketing Pada Pelaku UMKM Sriti Gamplong

Rico Firmansyah

Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta

Ika Wulandari

Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta

Korespondensi Penulis: ricofirmansyah789@gmail.com

Abstract: *This financial management and digital marketing assistance aims to provide knowledge of financial often experienced by UMKM entrepreneurs is ineffective financial management, and a lack of knowledge causes poor business performance. Not only that, but weak digital marketing knowledge is also a problem that is lacking in UMKM entrepreneurs. Therefore, it is necessary to have training and mentoring activities for financial management and digital marketing for local UMKM entrepreneurs. The implementation of this activity was carried out from July 24, 2023, to August 8, 2023. This activity was attended by two UMKM entrepreneurs. The methods the team used were counseling and mentoring. The results of this activity can increase knowledge and financial management, both properly and professionally.*

Keywords: Sriti Gamplong, Financial management, Moyudan.

Abstrak. Pendampingan manajemen keuangan dan digital marketing ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan terhadap manajemen keuangan dan digital marketing terhadap pelaku UMKM Sriti Gamplong. Permasalahan yang sering dialami oleh para pelaku usaha UMKM adalah pengelolaan keuangan yang kurang efektif serta kurangnya pengetahuan menyebabkan kinerja usaha yang kurang baik. Tidak hanya itu saja, lemahnya pengetahuan digital marketing juga menjadi problem yang menjadi kekurangan para pelaku UMKM. Oleh karena itu, perlu adanya kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan serta digital marketing terhadap pelaku UMKM setempat. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan tanggal 24 juli 2023 sampai 8 Agustus 2023. Kegiatan ini di ikuti dari 2 pelaku UMKM. Metode yang tim gunakan adalah penyuluhan, dan pendampingan. Hasil kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan pengelolaan keuangan dengan baik dan secara efisien.

Kata Kunci: Sriti Gamplong, Pengelolaan keuangan, Moyudan.

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan masyarakat, dalam perekonomian lokal maupun nasional. UMKM adalah komponen penting dari pertumbuhan ekonomi suatu negara. Oleh karena itulah pemerintah mengharapkan pertumbuhan UMKM untuk dapat terus meningkat. Pemerintah pun dalam mendukung keberlangsungan perkembangan UMKM membuat berbagai kebijakan seperti memberikan dana bantuan bagi pelaku UMKM. Bantuan UMKM adalah bantuan langsung tunai (BLT) untuk usaha kecil dan menengah (UMKM) yang diberikan oleh pemerintah melalui dua kementerian, Kementerian Koperasi dan UKM dan Kementerian Sosial. Untuk pelaku usaha mikro, Kementerian Koperasi dan UKM akan

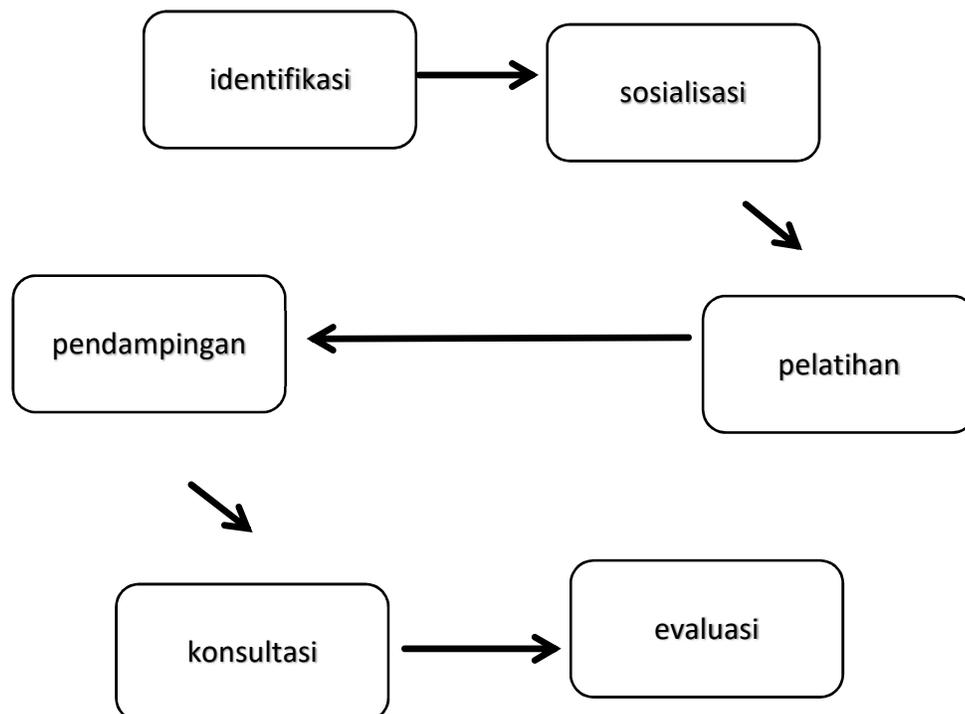
memberikan BLT UMKM sebesar Rp2,4 juta, dan Kementerian Sosial akan memberikan BLT UMKM sebesar Rp3,5 juta (Maulida, 2023). Namun kemampuan UMKM untuk mengelola keuangan dan pengetahuan pengelolaan keuangan masih belum maksimal. Hal ini dapat menghambat tumbuhnya usaha dan membuat risiko yang akan berpengaruh terhadap usaha tersebut. Maka dari itu penting untuk UMKM pengetahuai bagaimana pengelolaan keuangan yang tepat. Tidak hanya itu, para pelaku UMKM juga masih terbatas dalam memasarkan produk-produk mereka. Dijaman sekarang yang serba digital, para pelaku UMKM masih bingung bagaimana cara memasarkan produknya di dunia maya dan masih kurang maksimal dalam pemanfaatan digital marketing. Maka dari itu penting sekali untuk pada pelaku UMKM belajar bagaimana pengelolaan keuangan dan digital marketing untuk mendorong terciptanya usaha yang efektif dan sehat.

Manajemen keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam pengelolaan usaha yang efektif. Manajemen keuangan adalah kegiatan yang berkaitan untuk menggunakan, mengelola, mengatur, mengukur, dan mengontrol informasi keuangan pada UMKM. Dengan hal ini UMKM sering di hadapkan dengan tantangan dalam pengelolaan keuangan. Penulisan yang tidak teratur, pengeluaran yang tidak terkontrol, dan kurangnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan. Dalam pengelolaan keuangan dengan baik, mereka harus mengambil keputusan yang bijak mengenai pendapatan dan pengeluaran, menghindari hutang yang berlebihan dan menginvestasikan uangnya dengan bijak. Manajemen keuangan ini juga membantu UMKM terhindar dari permasalahan keuangan yang dapat merugikan usahanya. Melalui manajemen keuangan yang efektif, UMKM dapat memastikan bahwa mereka memiliki cukup modal untuk memenuhi kebutuhan operasi dan melunasi kewajiban keuangan mereka saat itu. Selain itu, manajemen keuangan yang baik juga membantu UMKM mengelola risiko dengan baik. Dalam bisnis apapun terdapat risiko keuangan, seperti perubahan harga bahan mentah atau fluktuasi nilai tukar. Penerapan pengelolaan keuangan ini dengan menerapkan perencanaan keuangan dengan baik, UMKM dapat mengantisipasi risiko-risiko tersebut dan mengambil langkah yang sesuai untuk mengurangi dampak dari risiko-risiko yang akan terjadi. Sedangkan penerapan digital marketing dengan baik dapat berdampak pada kenaikan penjualan produk. Salah satu tantangan dalam manajemen keuangan UMKM adalah kurangnya permodalan. Namun dengan mengelola keuangan dengan baik, UMKM dapat menghasilkan dan meningkatkan keuntungan. Pengelolaan keuangan yang efektif juga membantu UMKM dalam menggapai pertumbuhan berkelanjutan. Dengan menabung sebagian keuntungan dan menginvestasikannya kembali pada bisnisnya, UMKM dapat meningkatkan kemampuan dan menjajaki peluang baru, memperlebar jangkauan

pasar, atau meningkatkan produksinya. Semua ini dapat membantu UMKM dalam meningkatkan pendapatan dan mencapai pertumbuhan usahanya dalam jangka panjang. Permasalahan yang terjadi pada UMKM Sriti Gamplong ini masih kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan masih rendahnya pengetahuan tentang digital marketing. Hal ini yang mendorong tim pengabdian masyarakat untuk memberikan edukasi, pendampingan dan pelatihan supaya meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang baik dan pemanfaatan digital marketing untuk memasarkan produk-produk yang mereka hasilkan. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk memberikan informasi tentang pengelolaan keuangan yang baik, dan memaksimalkan dunia digital untuk menjadikan salah satu tempat yang berpotensi besar untuk pemasaran produk.

METODE

Metode yang tim pengabdian lakukan kepada Pelaku UMKM Sriti Gamplong yang berlokasi di Gamplong, Sumber Rahayu, Kec. Moyudan, Kab, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Berfokus kepada produk terbaik mereka, yaitu kerajinan tangan dan sovenir. Dalam ranah yang tergolong tidak besar, usaha yang mereka sudah mempunyai pegawai dan memanfaatkan masyarakat sekitar untuk menjadi bagian dari tenaga kerja mereka. Dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan pada UMKM ini, tim pengabdian masyarakat menggunakan metode diskusi dan sosialisasi. Ada beberapa tahap yang dilakukan, yaitu:



Gambar 1. metode sosialisasi

1. Identifikasi permasalahan : Tim pengabdian masyarakat melakukan studi awal untuk mengidentifikasi permasalahan pada pelaku UMKM Sriti Gamplong. Tim pengabdian masyarakat menemukan bahwa permasalahan yang terjadi pada UMKM tersebut adalah kurangnya pengetahuan pengelolaan keuangan yang baik. Ternyata tidak hanya itu, pemanfaatan media sosial sebagai tempat marketing juga belum maksimal dilakukan. Hal ini perlu adanya pelatihan dan pendampingan untuk mengetahui bagaimana pengelolaan keuangan yang baik dan cara pemanfaatan media sosial yang maksimal untuk memasarkan produk-produk mereka. Dengan adanya identifikasi permasalahan ini kita dapat berfokus dalam menyelesaikan permasalahan yang di hadapi oleh pelaku UMKM tersebut.

2. Sosialisasi : Setelah mengidentifikasi masalah, tim pengabdian masyarakat melakukan sosialisasi terhadap topik yang diangkat pada permasalahan tersebut. Sosialisasi ini dilakukan selama 2 hari untuk membahas topik permasalahan yang terjadi di UMKM tersebut. Hal ini perlu tim lakukan agar menyatukan dan membuka pemikiran untuk terciptanya pelatihan dan pendampingan dengan baik. Topik yang diangkat dalam sosialisasi ini tentang pengelolaan keuangan dan digital marketing. Mereka merasa memerlukan informasi ini untuk mengerti bagaimana pengelolaan keuangan dan cara memasarkan prodak mereka ke dunia maya. Hal ini yang akan menjadi fokus tim dalam memberikan pelatihan dan pendampingan supaya para pelaku UMKM dapat menerapkan dan mengimplementasikan di kegiatan mereka nantinya.

3. Pelatihan : Pada kegiatan pelatihan ini, tim pengabdian masyarakat melakukan pelatihan pengelolaan keuangan dasar untuk pelaku UMKM, termasuk pelatihan digital marketing yang standar. Dalam pelatihan ini, peserta UMKM sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan ini. Pelatihan ini di laksanakan pada tanggal 24 juli 2023 sampai 8 agustus 2023. materi yang disampaikan pada apenelitian ini tentang manajemen keuangan adalah

- a) Perencanaan keuangan. Tahap ini perlu dilakukan dimana seorang atau suatu entitas merencanakan pengeluaran dan pemasukan keuangan dalam jangka waktu tertentu.
- b) Pengendalian pengeluaran. Upaya ini dilakukan untuk mengontrol pengeluaran supaya tidak melebihi pendapatan.
- c) Pengelolaan utang. Hal ini bertujuan unutk mengelola utang agar tidak menimbulkan masalah finansial di masa depan.
- d) Pengelolaan investasi. Upaya untuk mengelola investasi agar memberikan keuntungan yang optimal.

e) Pengelolaan risiko. Pada pengelolaan risiko ini dapat mengelola finansial yang mungkin terjadi di masa depan.

Sedangkan materi tentang digital marketing yang tim sampaikan kepada pelaku UMKM Sriti Gamplong adalah:

- a) Menjelaskan pembuatan akun untuk login di beberapa aplikasi marketplus.
- b) Menjelaskan fungsi fitur-fitur yang ada di aplikasi tersebut.
- c) Menjelaskan cara upload produk dan cara bertransaksi menggunakan aplikasi tersebut.
- d) Menjelaskan cara mengirim barang kepada konsumen dan cara pembayaran melalui virtual account.

4. Pendampingan langsung : Pendampingan ini dilakukan dengan mengontrol dan mengawasi pelaku UMKM dalam menerapkan pengetahuan yang telah didapatkannya. Pelaku UMKM mulai mengaplikasikan ilmu yang didapat pada saat pelatihan. Permasalahan yang terjadi saat para pelaku UMKM mempraktekan yang sudah di sampaikan oleh para tim pengabdian adalah seringnya lupa yang menjadi hambatan saat pelaksanaan praktek. Dengan hal ini kegiatan praktek dilakukan terus menerus supaya para pelaku UMKM ingat dan hafal, serta adanya pendampingan ini juga membantu mereka untuk mengingatkan dan memantau sejauh mana para UMKM mengerti dan memahami atas materi yang telah di sampaikan.

5. Konsultasi : Tidak hanya sebatas selesai di pendampingan saja, tetapi tim pengabdian masyarakat memberikan kesempatan untuk para UMKM untuk berkonsultasi terhadap kendala yang menjadi hambatan setelah adanya pelatihan dan pendampingan yang tim berikan. Konsultasi ini memberikan dampak yang positif terhadap para pelaku UMKM dalam membina dan mendampingi mereka dalam pelatihan ini.

6. Evaluasi : Pendampingan ini dilakukan dengan mengontrol dan mengawasi pelaku UMKM dalam menerapkan pengetahuan yang telah di dapatkannya. Pada pelatihan ini para UMKM mempraktekannya hasil materi yang telah disampaikan dan tim pengabdian masyarakat mengevaluasi dari praktek yang mereka lakukan. Hal ini perlu dilakukan untuk memperkuat pengetahuan dan memberikan saran agar dapat melaksanakan dengan lancar.

HASIL

Pengelolaan keuangan

Pendampingan ini dilakukan pada tanggal 24 Juli 2023 sampai 8 Agustus 2023 di daerah Gamplong, sumber rahayu, Kec. Moyudan, Kab, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada sosialisasi ini, tim pengabdian masyarakat menyampaikan Materi tentang pengelolaan keuangan. Materi ini disampaikan kepada pelaku UMKM untuk menjadi salah satu referensi atau ilmu baru yang dapat di terapkan dalam menjalankan usahanya tersebut. Ada beberapa yang tim pengabdian masyarakat sampaikan, yaitu tentang perencanaan keuangan, pengendalian pengeluaran, pengelolaan risiko. Perencanaan keuangan merupakan strategi untuk mencapai tujuan melalui manajemen keuangan secara terencana dan terintegrasi. Dengan merencanakan keuangan, maka pelaku UMKM memiliki arah dalam mengambil keputusan finansialnya dan dapat memahami bagaimana setiap keputusan keuangan yang dibuat berdampak pada situasi keuangan secara keseluruhan. Selanjutnya tentang pengendalian pengeluaran. Kami sampaikan kepada pelaku UMKM, pengendalian pengeluaran merupakan proses manajemen dan pemantauan yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk mengatur pengeluaran uang secara efisien dan efektif. Pengelolaan risiko adalah proses manajemen yang melibatkan identifikasi, perkiraan, dan penentuan tingkat risiko serta dampaknya, serta penyusunan rencana untuk mengurangi dampak risiko tersebut dan meningkatkan pengendalian risiko yang dirasakan belum efektif. Misalnya, Pelaku UMKM menghadapi risiko yang timbul baik dari internal maupun eksternal, seperti risiko pasar, risiko rantai pasokan, dan risiko fisik dll.

Dalam pendampingan pengelolaan keuangan yang telah dilakukan, memberikan dampak yang positif bagi para pelaku UMKM Sriti Gamplong. Sebelum adanya pendampingan, pelaku UMKM masih kurang tentang pengetahuan pengelolaan keuangan, menyebabkan lemahnya dalam mengidentifikasi biaya, mengendalikan investasi dan memahami keuntungan mereka. Namun setelah adanya pendampingan ini, pelaku UMKM mampu meningkatkan pemahaman dan pengetahuannya dalam mengelola usaha mereka. Pengelolaan keuangan sangat penting bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) karena dapat membantu mereka dalam menghadapi berbagai tantangan di masa sulit seperti saat ini. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat mengidentifikasi apa yang terjadi secara finansial bagi pelaku UMKM untuk mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya. Beberapa manfaat pengelolaan keuangan bagi pelaku UMKM antara lain:

1. Meningkatkan kinerja keuangan usaha: Dengan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat

mengetahui kinerja keuangan usaha dan mengevaluasi kinerja usahanya.

2. Meningkatkan efisiensi: Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pemilik dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal ini karena akurasi pencatatan keuangan usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengevaluasi kinerja usahanya.

3. Mengurangi risiko kehilangan aset usaha: Dengan pembukuan yang baik, UMKM dapat mengontrol biaya operasional, mengetahui kondisi usaha perusahaan, mengetahui piutang dan hutang usaha, memberikan informasi keuntungan/kerugian serta melengkapi pengajuan kredit/pinjaman.



Gambar 1 : Dokumentasi Bersama pelaku UMKM Sriti Gamplong

Digital Marketing

Dalam kegiatan ini, tim pengabdian masyarakat juga memberikan informasi tentang digital marketing sederhana bagi pelaku UMKM. Hal ini tentu dapat memperluas pasar dan meningkatkan penjualan melalui digital marketing. Digital marketing dapat memudahkan pelaku UMKM dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan jejaring konsumen dan meningkatkan penjualan bagi pelaku UMKM. Pendampingan ini dilakukan pada tanggal 24 Juli 2023 sampai 8 Agustus 2023 di daerah Gamplong, Sumber Rahayu, Kec. Moyudan, Kab, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada sosialisasi ini tim memberikan informasi tentang digital marketing yang efektif. Materi tentang digital marketing ini merupakan salah satu dari beberapa komponen yang harus dimiliki oleh pelaku usaha UMKM. Tim pengabdian masyarakat menjelaskan terlebih dahulu tentang manfaat digital marketing bagi pelaku UMKM. Antara lain:

1. Memudahkan Interaksi dengan Pelanggan: Digital marketing memungkinkan pelaku UMKM untuk terkoneksi dengan konsumen secara online, memungkinkan interaksi yang lebih mudah.

2. Menekan Biaya Promosi: Dengan digital marketing, biaya promosi dapat ditekan, sehingga menghemat biaya iklan pada produk.
3. Menjangkau Lebih Banyak Konsumen: Melalui digital marketing, UMKM dapat mengakses pelanggan lebih luas, bahkan yang berada jauh dari lokasi usaha.
4. Meningkatkan Penjualan: Digital marketing dapat meningkatkan konversi penjualan, memberikan pengaruh positif bagi penjualan, serta mempermudah pelanggan dalam mencari produk yang mereka inginkan.
5. Mudah Menganalisis Penjualan: Dengan digital marketing, pelaku UMKM dapat lebih mudah menganalisis penjualan melalui data digital footprint yang ada.

Maka setelah itu tim pengabdian masyarakat menyampaikan beberapa aplikasi yang bisa digunakan untuk digital marketing. Antara lain Instagram dan WhatsApp Bussines. Banyak diantara pelaku UMKM yang sudah memiliki akun tersebut, tetapi sayangnya masih banyak yang belum maksimal dalam menggunakan dan memanfaatkan aplikasi tersebut untuk digunakan sebagai media promosi dan media iklan produk mereka. Maka tim pengabdian masyarakat mengambil peran untuk menyampaikan cara memaksimalkan aplikasi tersebut :

1. Buat Profil Bisnis: Ubah akun Instagram menjadi akun bisnis untuk mendapatkan akses ke fitur yang memungkinkan promosi dan analisis yang lebih baik.
2. Optimalkan Bio dan Tautan: Pastikan bio jelas dan menarik, sertakan tautan ke situs web atau toko online jika memungkinkan
3. Bagikan Konten Berkualitas: Posting secara teratur konten yang relevan, menarik, dan berkualitas tinggi untuk menarik minat pengikut.
4. Libatkan Pengikut: Respon komentar, kirim pesan langsung, dan libatkan pengikut untuk membangun hubungan yang kuat dengan audiens.
5. Gunakan Instagram Stories dan IGTV: Manfaatkan fitur Stories dan IGTV untuk konten yang lebih dinamis dan menarik.

Sama juga dengan WhatsApp bussines, tidak jauh beda dengan Instagram. Maka dengan memaksimalkan media tersebut, memungkinkan akan mempermudah para pelaku UMKM untuk promosi dan menjual produk mereka lebih luas lagi.



Gambar 2 : Dokumentasi Foto produk dan membuat konten

DISKUSI

Pelaku UMKM Sriti Gamplong cenderung menganggap bahwa pentingnya dalam menjalankan usaha adalah bertahannya suatu usaha tersebut. Terjadinya penjualan dan perputaran uang dalam bisnis yang didirikan menjadi fokus utama dalam bisnis yang dikelola oleh pelaku UMKM tersebut. Maka dari itu perlu untuk memahami penerimaan laba dari penggunaan modal usaha melalui pengelolaan keuangan perlu memperhatikan empat kerangka dasar, yaitu perencanaan, pencatatan, pelaporan dan pengendalian (*Mada & Martini, 2019*).

KESIMPULAN

Dengan berjalannya kegiatan Pendampingan pengelolaan keuangan dan digital marketing pada pelaku UMKM Sriti Gamplong, maka hal ini memiliki peran penting dalam meningkatkan keterampilan, pemahaman dalam mengelola keuangan usaha dan meningkatkan jaringan konsumen yang luas. Sebelum adanya pendampingan tentang pengelolaan keuangan dan digital marketing ini, pelaku UMKM masih minim pengetahuan akan hal tersebut. Harapannya permasalahan mendasar dalam pengelolaan keuangan dan digital marketing dapat di minimalisir.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas kerja samanya kepada pihak UMKM Sriti Gamplong yang telah bersedia dan menerima tim pengabdian masyarakat untuk berbagi dan sharing dengan tim pengabdian masyarakat. Antusias yang luar biasa membuat tim pengabdian masyarakat juga semangat dalam berbagi kepada para pelaku UMKM.

DAFTAR REFERENSI

- Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Pinem, D., & Mardiatmi, B. D. (2021). Analisis literasi keuangan, inklusi keuangan dan pendapatan terhadap perilaku pelaku UMKM di Depok Jawa Barat. *Syntax Literate, Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 104–120. <https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i1.1650>.
- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati, L. (2020). Pentingnya penerapan pengelolaan keuangan bagi UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 17(1), 56–62. <https://doi.org/10.31849/jieb.v17i1.3250>.
- Rumbianingrum, W., & Wijayangka, C. (2018). Pengaruh literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan UMKM. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 155–165. <https://doi.org/10.36555/almana.v2i3.162>.
- Himmatul Aliyah, A. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, Vol. 3, No. 1: 64-72
- Hamidi, E. S. (2011). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 12 No. 1 J, 45–55. Herdiansyah,