

Digitalisasi Pemasaran dan Pencatatan Keuangan pada UMKM Obugame (CV Eldanan Berkah Karya)

Nanda Rusti^{1*}, Novilia Kareja², Ruth Ema Febrita³

nanda.rusti@poliwangi.ac.id^{1*}, novilia@poliwangi.ac.id², ruthemafebrita@poliwangi.ac.id²

^{1,2}Program Studi Agribisnis

³Program Studi Teknologi Rekayasa Perangkat Lunak

^{1,2,3}Politeknik Negeri Banyuwangi

Received: 07 10 2022. Revised: 02 03 2023. Accepted: 06 04 2023.

Abstract : Financial recording and marketing are two challenges faced by business actors, especially micro, small and medium-scale enterprises (MSME). CVs also experience obstacles in these two areas. Eldanan Berkah Jaya. CV. Eldanan Berkah Karya is one of the MSMEs in Banyuwangi engaged in the food sector. This MSME grew from the concern of its owners, who saw the low price of agricultural products, especially when the harvest period came. Limitations in digital marketing and financial records encourage the service team to take part in efforts to support the growth and development of MSMEs. The service team created a website to digitize marketing and record finances in accordance with the business characteristics of Obugame. The Community Service Program (PKM) is expected to be able to develop a CV. Eldanan Berkah Jaya, especially in the field of financial management and development of marketing methods

Keywords : Digital Marketing, Website, Financial Reporting.

Abstrak : Pencatatan keuangan dan pemasaran menjadi dua tantangan yang sering kali dihadapi oleh para pelaku usaha khususnya pelaku usaha skala mikro, kecil dan menengah. Kendala pada kedua bidang ini juga dialami oleh CV. Eldanan Berkah Karya. CV. Eldanan Berkah Karya merupakan salah satu UMKM di Banyuwangi yang bergerak di sektor makanan. UMKM ini tumbuh bermula dari kepedulian pemiliknya yang melihat rendahnya harga produk hasil pertanian utamanya ketika masa panen tiba. Keterbatasan dalam pemasaran secara digital dan pencatatan keuangan mendorong tim pengabdian untuk ambil bagian dalam upaya menunjang tumbuh dan berkembangnya UMKM. Tim pengabdian membuat sebuah website sebagai sarana dalam digitalisasi pemasaran serta pencatatan keuangan yang sesuai dengan karakteristik usaha dari Obugame. Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini diharapkan mampu mengembangkan CV. Eldanan Berkah Karya terutama dalam bidang pengelolaan keuangan dan pengembangan metode pemasaran.

Kata kunci : Laporan Keuangan, Pemasaran Digital, *Website*

ANALISIS SITUASI

CV. Eldanan Berkah Karya merupakan pelaku usaha di bidang makanan di Banyuwangi. Merek dagang yang dikembangkan oleh CV. Eldanan ialah Obugame. Ibu Ella

Deffi Lestari merupakan pemilik CV. Eldanan sekaligus penggagas untuk setiap varian produk yang dihasilkan. Usaha ini berdiri pada tahun 2018 setelah didasari pengamatan dan kondisi yang banyak ditemui oleh Ibu Ella yakni potensi hasil pertanian yang luar biasa di Banyuwangi namun sering kali harganya menjadi turun ketika ada limpahan panen, terlebih di kala pandemi. Terdorong oleh tujuan untuk meningkatkan nilai jual serta daya simpan dari produk hasil pertanian, Ibu Ella memulai dan mengembangkan usahanya. Produk yang dihasilkan merupakan produk dengan bahan dasar dari hasil pertanian khususnya buah naga dan pisang yang ada disekitar kawasan usaha. Sejumlah produk yang dihasilkan diantaranya ada Dragon Reco (Rengginang coklat buah naga), Rengginang Buah Naga Varian Salted Egg, serta Banana Snack (Kripik Pisang Kepok dengan aneka rasa).

Sadar bahwa banyak dan maraknya UMKM yang terus tumbuh serta persaingan yang terus berjalan, Obugame senantiasa belajar dan melakukan pembenahan. Obugame senantiasa berupaya melakukan pengembangan baik dari segi pengemasan, varian produk hingga upaya pemasaran terlebih di tengah masa pandemi. Obugame merilis varian produk minuman dari jahe merah sebagai upaya untuk merespon kebutuhan pasar di masa pandemi Covid. Pengembangan produk baik dari segi varian, rasa dan pengemasan bukan hanya satu-satunya hal yang menjadi perhatian dari CV. Eldanan. CV. Eldanan menyadari bahwa perkembangan usaha dan pasar serta peningkatan penjualan perlu ditunjang dan didukung dengan adanya pemasaran yang baik. Perkembangan teknologi telah mendorong peralihan dari pemasaran konvensional (*offline*) menjadi pemasaran digital (*online*) seperti yang diungkapkan oleh (Sasongko et al., 2020). Pemasaran digital menjadi poin penting yang kini sedang digali, dikaji, diupayakan dan dipelajari oleh Ibu Ella dengan harapan akan semakin memperluas pasar dari setiap varian produk yang dikeluarkan.

Pemasaran digital merupakan bentuk pemasaran yang menggunakan dan melibatkan peranan dari internet baik pemasaran melalui media sosial maupun *website*. Pemasaran melalui media sosial telah dilakukan dan diupayakan oleh Ibu Ella yakni melalui *instagram* milik Obugame yakni pada akun @obugame. Sejauh ini akun ini telah dikembangkan dan dikelola oleh Ibu Ella bersama tim namun Bu Ella memiliki keinginan untuk dapat mengembangkan media pemasarannya. Pemilihan *website* sebagai media pemasaran tentunya bukan tanpa alasan. Ada sejumlah poin unggul yang dapat diperoleh melalui pemasaran menggunakan *website*. Penggunaan *website* memungkinkan bagi Ibu Ella dan tim untuk memberikan detail mengenai produk baik mengenai bahan bakunya, gambaran prosesnya, varian rasa hingga visi misi dari usaha tersebut. Hal ini sering kali tidak dapat dipaparkan bila pemasaran dilakukan

hanya melalui media sosial seperti halnya yang diungkapkan oleh Ibu Ella. Hal ini sejalan seperti yang diungkapkan oleh (Susanto & Asmira, 2017) bahwa penggunaan *website* memungkinkan untuk menampilkan informasi tentang produk lebih detail. Selanjutnya, *website* memungkinkan untuk menjadi media pemasaran 7 kali 24 jam tanpa perlu melakukan pembaharuan informasi setiap kali atau setiap saat sehingga cukup dapat meringankan kendala dalam proses promosi.

Pengelolaan keuangan termasuk di dalamnya mengenai pencatatan keuangan adalah satu bagian penting dari usaha baik skala kecil maupun besar. (Purnomo & Adyaksana, 2021) mengungkapkan bahwa UMKM juga merupakan salah satu pihak yang membutuhkan keberadaan laporan keuangan. (Arieftiara et al., 2019) juga mengungkapkan bahwa laporan keuangan merupakan sarana dan media komunikasi untuk kegiatan usaha yang dapat memberikan informasi untuk semua pihak baik internal maupun pihak eksternal. Ada sejumlah manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya pengelolaan keuangan dan tersedianya informasi serta laporan keuangan seperti yang dikemukakan oleh (Fatwitawati, 2018). Pencatatan yang teratur dan sesuai kondisi usaha serta dilakukan dengan kaidah pencatatan yang tepat akan berperan besar dalam perkembangan usaha. Hal ini akan memberikan dorongan kepada pelaku usaha untuk senantiasa mengevaluasi perkembangan usahanya, penjualan yang telah terealisasi dan strategi yang perlu dilakukan untuk pengembangan usaha terutama kaitannya dengan keuangan.

Sementara ini, sejauh ini pencatatan yang dilakukan oleh Obugame masih menggunakan pencatatan manual yang masih belum dilakukan secara rutin. Pemilik juga masih memiliki kendala untuk menyusun laporan keuangan dikarenakan latar belakang pendidikan yang bukan dari bidang ilmu akuntansi. Pencatatan yang masih manual dan tidak rutin serta keterbatasan informasi dalam penyusunan laporan keuangan sering menjadi kendala bagi pemilik Obugame untuk melakukan evaluasi dan pengukuran akan kinerja serta yang telah dicapai. Pembuatan aplikasi pencatatan keuangan yang sesuai dengan kondisi usaha dan dapat diakses dengan mudah melalui *device* pemilik akan mendorong peningkatan minat untuk melakukan pencatatan keuangan.

SOLUSI DAN TARGET

Kondisi yang dipaparkan dalam analisis situasi dengan permasalahan di bidang pemasaran dan laporan keuangan kemudian mendorong tim pengabdian untuk menawarkan solusi dalam mendukung pengembangan UMKM. Pembuatan *Website*, pelatihan keuangan secara

sederhana kemudian pemanfaatan aplikasi excel yang disesuaikan dengan kondisi usaha merupakan bentuk upaya yang dilakukan oleh tim pengabdian untuk dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Obugame (CV. Eldanan Berkah Karya). Solusi ini diharapkan dapat membuat Obugame dapat tumbuh dan berkembang dengan semakin baik kedepannya.

Kegiatan Pengabdian, melalui proses bertahan, berlangsung sejak Maret 2022 hingga September 2022 pada CV Eldanan Berkah Karya dilangsungkan baik secara luring maupun daring. Target yang ingin dicapai dari pelaksanaan pengabdian ini ialah kemampuan yang meningkat dari pelaku usaha khususnya dalam digitalisasi pemasaran yang ada dan pembuatan laporan keuangan. Harapannya dengan peningkatan kemampuan ini pelaku usaha dapat melakukan perluasan pasar dan juga mampu melakukan analisis atas kondisi keuangan usahanya walaupun secara sederhana.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berlangsung dalam beberapa tahapan selama kurun waktu Maret 2022 hingga September 2022. Tahapan pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh tim dilaksanakan dalam tiga tahapan utama yaitu tahapan persiapan, tahapan pelaksanaan dan tahapan evaluasi.

Tahapan yang pertama ialah persiapan. Sejumlah kegiatan dilakukan dalam tahap persiapan ini diantaranya ialah diskusi dan penyamaan persepsi mengenai kemampuan penyusunan laporan keuangan dan tampilan *website* yang ingin disajikan oleh mitra. Tahapan ini memegang peranan penting karena melalui tahapan ini tim pengabdian dapat menampilkan sosok dari mitra dalam *website* yang nantinya ingin ditampilkan. Selain itu, tim pengabdian dapat memahami tingkat pemahaman mitra atas laporan keuangan hingga penyesuaian atas aplikasi keuangan yang digunakan. Dalam persiapan ini, tim pengabdian juga melakukan pengumpulan bahan yang terkait dengan pembuatan *website* seperti halnya informasi-informasi detail mengenai profil usaha, varian produk serta foto-foto produk.

Tahapan berikutnya ialah tahapan pelaksanaan dimulai dari pembuatan website oleh tim, pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana, pelatihan penggunaan aplikasi keuangan dan pelatihan penggunaan *website*. Sementara website dibuat, CV Eldanan Berkah Karya akan diberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan. Sebelum bisa menggunakan aplikasi keuangan, pihak mitra akan didukasi dahulu mengenai pembuatan laporan keuangan sederhana. Pemahaman yang baik tentang penyusunan laporan keuangan secara manual akan memudahkan bagi mitra ketika menggunakan aplikasinya. Aplikasi keuangan yang

disampaikan kepada CV Eldanan Berkah Karya dalam bentuk excel yang disesuaikan dengan jenis usahanya yang memproduksi makanan kemasan. Pelatihan ini meliputi pengenalan fitur-fiturnya, cara melakukan pengisian secara berkala dan penyimpanannya.

Dalam pelatihan ini disampaikan pula mengenai relasi dari masing-masing komponen dalam *sheet excel*. Berikutnya, website yang telah dibuat diperkenalkan kepada CV Eldanan Berkah Karya. Pemilik diperkenalkan dengan fitur-fitur yang terdapat dalam *website* tersebut, peran dari masing-masing fitur serta cara pengoperasian websitenya. Tahap paling akhir ialah evaluasi. Setelah tim pengabdian melakukan pembuatan website, pelatihan laporan keuangan dan pembuatan aplikasi keuangan. Mitra melakukan implementasi dari penggunaan website dan aplikasi keuangan. Tim pengabdian melakukan evaluasi mengenai kemampuan dari mitra selama penggunaan website dan aplikasi keuangan, evaluasi atas kendala-kendala yang mungkin dihadapi selama penggunaan website dan aplikasi keuangan.

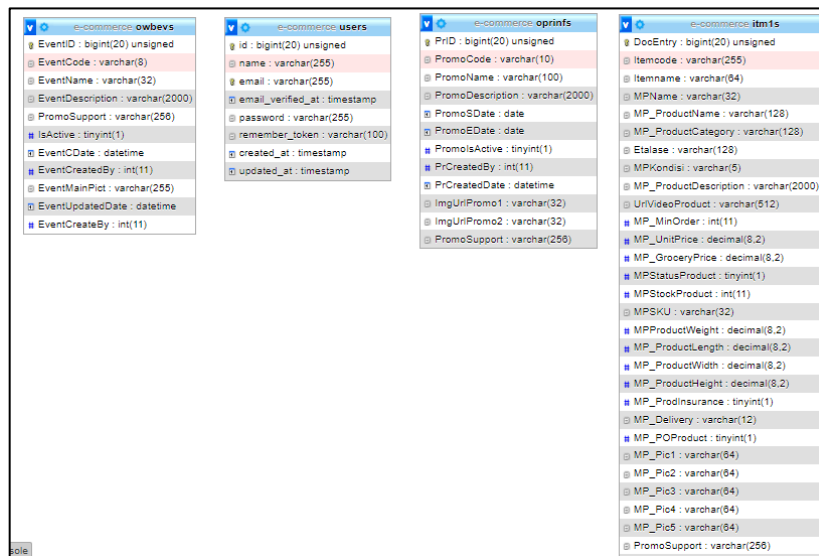
HASIL DAN LUARAN

Tahapan persiapan diawali dengan diskusi dan penyamaan persepsi dengan mitra. Hal ini menjadi bagian penting untuk dapat mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dan mencari solusi yang sesuai. Setelah melakukan proses identifikasi, tim pengabdian menawarkan solusi yang dapat digunakan dalam mengatasi permasalahan dari mitra. Tahapan berikutnya ialah pembuatan website. Data-data hasil penggalian informasi dari mitra akan dimodelkan dalam bentuk beberapa dokumen seperti: *use case diagram*, *sitemap* (peta situs) dan Entity Relationship Diagram (ERD) sebagai beberapa kelengkapan dokumentasi yang berguna apabila terdapat perubahan di kemudian hari. Adapun *use case diagram* akan disajikan pada Gambar 1, *sitemap* yang akan dituangkan dalam website dapat dilihat pada Gambar 2, sedangkan ERD akan disajikan pada Gambar 3.



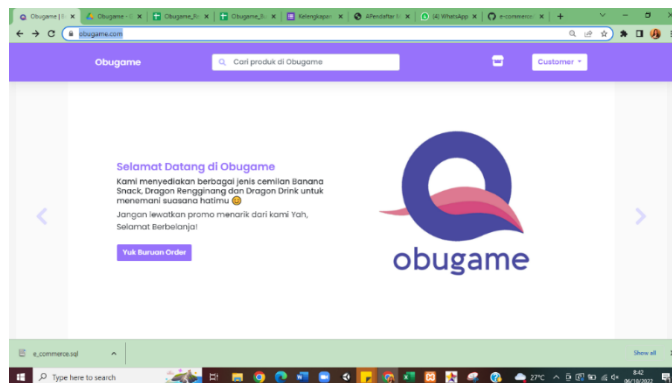
Gambar 1. Use Case Diagram

Diagram *use case* merupakan sebuah diagram yang memperlihatkan siapa saja pengguna sistem dan apa saja yang dapat dilakukan oleh masing-masing pengguna. Dalam hal ini, customer dapat melihat katalog produk, promo yang sedang berlangsung, memesan produk dan mendaftar menjadi *reseller*. Akan tetapi saat *customer* melakukan pemesanan, maka oleh website akan disambungkan dengan situs *online shop* Obugame yang ada di shopee atau Tokopedia sesuai dengan produk yang dipilih. Sementara admin website dapat mengupdate katalog, menambah dan menon-aktifkan promo, serta melihat daftar *reseller*.



Gambar 2. Entity Relationship Diagram (ERD)

Gambar 2 menunjukkan daftar tabel yang akan dibuat di database untuk menyimpan data-data yang diperlukan dalam *website*. Pada database hanya tersimpan data-data master sebab data transaksi akan disimpan melalui platform aplikasi *online shop*. *Website* dibuat dengan menggunakan *Framework Laravel* dan *Database MySQL* sesuai dengan dokumen yang telah dibuat sebelumnya. *Website* yang telah dibuat secara lokal telah dipublikasikan (*hosting*) yang dapat diakses pada situs <https://obugame.com/>, dengan tampilan awal yang akan dijelaskan pada Gambar 4.



Gambar 3. Landing Page Obugame.com

Sementara melakukan pembuatan *website*, tim pengabdi melakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana kepada tim CV Eldanan Berkah Karya. Tahapan ini perlu dilakukan sebagai langkah awal untuk menjadi pondasi sebelum penggunaan aplikasi. Tahap pelatihan ini diawali dengan sosialisasi mengenai peranan dan pentingnya pencatatan keuangan dalam pengelolaan usaha. CV Eldanan Berkah Karya sebagai usaha masih berada dalam skala UMKM. Oleh karena itu, tim pengabdi memberikan pengenalan mengenai penyusunan laporan keuangan dengan mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM). SAK EMKM merupakan standar khusus untuk pencatatan keuangan yang ditujukan untuk UMKM. SAK EMKM memberikan pedoman mengenai laporan keuangan minimum yang dapat disiapkan dan disusun oleh UMKM. Laporan tersebut setidaknya terdiri atas laporan laba rugi, neraca dan catatan atas laporan keuangan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2016).

Edukasi mengenai tahapan penyusunan laporan keuangan dan elemen-elemen dalam laporan keuangan jadi bagian yang patut dipahami sebelum menggunakan aplikasi keuangan. Pemahaman awal atas elemen dalam laporan keuangan dan pengenalan mengenai tahapan penyusunan akan memudahkan mitra dalam penggunaan aplikasi keuangan. Mitra juga diberikan wawasan mengenai dampak positif atas penyusunan catatan keuangan. Salah satunya dalam upaya pengembangan usaha dan sarana untuk evaluasi atas kegiatan yang sudah berlangsung. Tahapan pelatihan dan uji coba ini berfokus pada pembuatan *website* sebagai media pemasaran digital. *Website* tersebut telah memiliki domain dan hosting sendiri. Pelatihan ini didasarkan pada keinginan yang disampaikan oleh mitra untuk dapat melakukan pengembangan dalam proses pemasaran digital melalui *website* agar konsumen lebih percaya dengan produknya dan dapat menjalin kerja sama dengan konsumen. Sejauh ini, pemasaran yang dilakukan mitra melalui *Whatsapp*, *Instagram*, dan *Shopee*. Pada ketiga media sosial ini dirasa kurang cukup oleh mitra dalam meyakinkan konsumen terkait produknya, kurang maksimal untuk menjalin kerjasama dengan konsumen di luar wilayah Kabupaten Banyuwangi, dan menjelaskan detail terkait profil usaha dan produk mitra.

Tim pengabdi menawarkan solusi dengan membuat *website* untuk masalah yang ada di dalam mitra. Adanya hal tersebut mitra merespon dengan sangat baik, karena pihak mitra sadar akan pentingnya *website* pada usahanya. Bertepatan juga, pihak mitra tidak mampu membuat *website* sendiri yang memiliki domain dan *hosting* khusus. *Website* menurut (Setiawan & Putro, 2021) ialah rangkaian halaman yang saling tertaut dan terdapat beberapa item seperti dokumen dan gambar di dalamnya dan tersimpan dalam web server. Mitra

dikenalkan dengan *website* dan menu bar yang ada didalamnya ketika pelatihan dan uji coba web. Mitra selanjutnya melihat tampilan yang dibuat oleh Tim Pengabdian dan diajak untuk melakukan pengujian cobaan terhadap *website* tersebut. Pelatihan ini juga menjelaskan terkait bar menu dan langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh mitra di dalam *website* tersebut. Tampilan *website* yang telah dibuat oleh Tim Pengabdian sudah menampilkan dan menyajikan profil mitra, katalog produk, penjelasan produk mitra, dan link yang mampu menghubungkan media promosi digital mitra yang lainnya, sampai hubungan kerja sama yang dapat dilakukan oleh konsumen dengan mitra.

Tahapan berikutnya ialah pengenalan aplikasi keuangan kepada mitra. Aplikasi keuangan ini berupa excel dalam beberapa sheet yang saling terhubung dan terintegrasi. Fitur-fitur yang tersedia dalam aplikasi diperkenalkan kepada mitra dan diberikan penjelasan mengenai tahapan-tahapan pengisiannya. Setelah mitra memahami hal tersebut, mitra diajak untuk menguji coba penggunaan aplikasi. Aplikasi keuangan yang disampaikan oleh tim berbentuk excel dan dipilih yang sesuai karakteristik usaha agar bisa mudah dipahami oleh pemilik CV. Eldana Berkah Karya untuk mengevaluasi usahanya. Tim pengabdian berusaha menyesuaikan dengan kondisi mitra. Tahapan pengenalan pengelolaan keuangan dan penyajian laporan keuangan ini disampaikan dan dipaparkan oleh Novilia Kareja, S.E., M.A.. Tahapan selanjutnya diberikan contoh-contoh bentuk transaksi dan cara melakukan pencatatannya hingga tersusun di aplikasi keuangan yang telah disiapkan.

CV Eldana Berkah Karya		● SETUP	● INVENTORY	● LAPORAN KEUANGAN	≡ LAPORAN PENJUALAN CABANG
		DATA USAHA	DAFTAR BAHAN BAKU	LABA RUGI CABANG	PENJUALAN HARIAN
		DAFTAR PELANGGAN	DAFTAR MENU PRODUKSI	LABA RUGI KOTOR	PENJUALAN MINGGUAN
LAPORAN KEUANGAN		DAFTAR SUPPLIER	KOMPOSISI MENU RESEP	LABA RUGI BULANAN	PENJUALAN BULANAN
Kamis, 6 Oktober 2022		DAFTAR NOMOR DOKUMEN	DAFTAR HARGA MENU PRODUK	LABA RUGI	≡ LAPORAN PENJUALAN PRODUK
POSISI KAS		DAFTAR AKUN KEUANGAN	PRODUKSI	NERACA	PENJUALAN HARIAN
awal	0	DAFTAR ASET TETAP	REKAP PRODUKSI	ARUS KAS BULANAN	PENJUALAN MINGGUAN
akhir	883.000	PEMBAYARAN DI MUKA	DAFTAR MENU JADI	ARUS KAS	PENJUALAN BULANAN
▲▼	883.000	DAFTAR CABANG/TOKO	DAFTAR HARGA MENU JADI	EKUITAS	≡ LAPORAN PERSEDIAAN
UTANG/PIUTANG		DAFTAR PESAN ANTAR		ASET	LAPORAN STOK BAHAN BAKU
utang	0			PAJAK UMKM	LAPORAN STOK PRODUK JADI
piutang	0	● TRANSAKSI	● TANDA TERIMA	● LAPORAN TRANSAKSI	LAPORAN STOK MENU PRODUKSI
LABA/RUGI		PENJUALAN	CETAK INVOICE	ARUS REKENING	≡ ANALISA
pendapatan	0	PEMBELIAN/PEMBAYARAN	CETAK PURCHASE ORDER	PIUTANG PELANGGAN	DASHBOARD KEUANGAN
hpp	0	PENERIMAAN/PENGELUARAN	CETAK KUITANSI	UTANG SUPPLIER	PEMASARAN
pengeluaran	80.000	MUTASI REKENING		INVOICE	
laba/rugi bersih	-80.000	PENYUSUTAN		PURCHASE ORDER	
© 2020/Albooran.com		CARA PENGGUNAAN	LISENSI	ABOUT	

Gambar 4. Bentuk Excel Aplikasi Keuangan

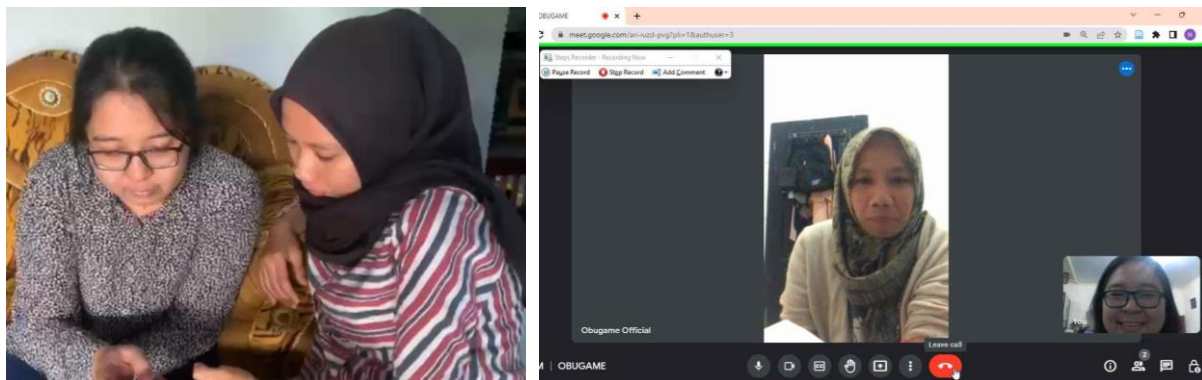
Pelatihan pemasaran digital dengan menggunakan *website* fokus pada memperkenalkan profil perusahaan, produk, menambah kepercayaan para konsumen, jalinan kerjasama sama dengan konsumen, dan ajang promosi bagi mitra. Pembuatan *website* ini juga dirasakam memberikan dampak positif oleh mitra. Mitra menjadi mampu mempelajari secara dalam mengenai fungsi *website* dan pengaplikasian *website* pada usahanya. Selain itu, menu-menu yang ada di *website* yang telah dibuat oleh Tim Pengabdian sangat kompleks untuk kegiatan

penunjang usaha CV. Eldanan Berkah Karya. Pembuatan *website* dan menu-menu yang ada di dalamnya merupakan upaya untuk dapat terhubung dengan pasar lokal maupun global. Keberadaan *website* juga menjadi pendukung dalam proses pemasaran apalagi dapat digunakan untuk melakukan pemesanan. Kegiatan pengabdian tidak berakhir pada selesainya pelatihan namun masih berlanjut dengan adanya pendampingan dan uji coba dengan Mitra dalam melakukan penerapan *website* yang telah dibuatkan oleh Tim Pendamping. Hasil pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dengan mitra pada penerapan *website* dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Pelatihan dan Pendampingan Penerapan *Website*

Pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan dengan aplikasi ini, fokus untuk menjelaskan fungsi dan fitur-fitur yang telah dibuat oleh tim pengabdian. Kondisi ideal yang diinginkan oleh tim pengabdian adalah pihak mitra harus mampu mengoperasikan fitur-fitur yang ada di dalamnya untuk menyajikan laporan keuangan. Hal ini dapat terealisasi setelah pelatihan dilaksanakan. Pihak mitra mampu menjalankan aplikasi keuangan dengan baik dan sudah mulai melakukan pencatatan keuangannya menggunakan aplikasi. Gambar pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Pelatihan dan Pendampingan Penerapan Aplikasi Keuangan

Hasil yang disajikan ini kemudian menjadi bahan evaluasi bagi tim pengabdi. Ketercapaian dari program pengabdian ini ialah mitra yang mulai mengaplikasikan materi pelatihan dalam kegiatan usahanya dan hal ini telah terpenuhi. Kegiatan ini diharapkan bisa memberikan kontribusi dalam keberlangsungan usaha dari mitra. Digitalisasi dari pemasaran dan pengelolaan keuangan yang telah diberikan telah memotivasi mitra untuk bisa mengembangkan pemasaran dan melakukan pengelolaan keuangan dengan lebih konsisten. Kesesuaian dan kemudahan akses dari aplikasi memberikan pengalaman baru bagi mitra dan memudahkan untuk dapat digunakan dalam keseharian usaha.

Hasil yang diperoleh dari proses pengabdian ini dapat tercapai melalui banyak hal. Kegiatan ini dapat berlangsung dengan sejumlah faktor pendukung dan tak luput dari kendala yang muncul. Dukungan dari mitra dan peranannya dalam kesediaannya menyediakan tempat untuk pelaksanaan pengabdian serta semangat mitra untuk mau belajar dan berupaya mengaplikasikan website dan aplikasi keuangan merupakan faktor pendukung dalam kegiatan ini. Sementara itu, kendala juga dialami dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat yakni kesibukan pemilik CV. Eldanan Berkah Karya. Ibu Ella Deffi Lestari selain menjalankan usahanya, beliau juga aktif mengikuti kompetisi UMKM tingkat regional dan nasional, sehingga pemilik CV. Eldanan Berkah Karya sering melakukan perjalanan ke luar kota dan mengikuti pelatihan. Hal ini tentunya berpengaruh pada pelaksanaan pengabdian. Tim Pengabdi dan mitra perlu melakukan penyesuaian dari jadwal pelaksanaan kegiatan pengabdian. Hal ini coba diatasi dengan pemberian pendampingan secara daring guna terus mendampingi mitra dalam mengaplikasikan materi yang diberikan.

SIMPULAN

Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditujukan untuk mendukung pertumbuhan UMKM, khususnya CV Eldanan Berkah Karya, melalui peningkatan kemampuan dalam bidang pemasaran dan pencatatan keuangan. Target dari pelaksanaan kegiatan ini ialah peningkatan pengetahuan dan pengalaman mitra dalam digitalisasi pemasaran dan pengelolaan keuangan. Mitra dapat memahami serta dapat menerapkan website dan aplikasi keuangan dengan baik dan berkelanjutan. Program ini terbagi dalam 3 tahapan besar yakni mulai dari persiapan, dilanjutkan dengan pelaksanaan, dan diakhiri dengan evaluasi. Pelaksanaan program ini dapat berlangsung sesuai harapan karena peran serta mitra baik dari semangat dan antusiasmenya dalam menerima materi dan pendampingan serta ketersediaan tempat pelaksanaan kegiatan. Hasil yang diperoleh ialah ada peningkatan kemampuan dari mitra baik

dalam pengelolaan keuangan pada aplikasi keuangan yang telah dibuatkan untuk mitra, hingga pemasaran digital melalui *website*. Saran untuk kegiatan pengabdian selanjutnya adalah perlunya tim pengabdian mengiklankan *website* di *google* dan diberbagai media sosial agar *website* banyak dikunjungi oleh calon konsumen. Hal itu akan membantu CV Eldanan Berkah Karya meningkatkan penjualan.

DAFTAR RUJUKAN

- Arieftiara, D., Putra, A. M., & Masripah, M. (2019). Peningkatan Kemampuan UMKM Dalam Menyusun Laporan Keuangan Sesuai Dengan SAK EMKM Melalui Pendampingan. *Sabda Mas*, 147–152. <https://ejournal.atmajaya.ac.id/index.php/sabdamas/article/view/1005>
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha*, 32. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *SAK Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah*. Ikatan Akuntan Indonesia.
- Purnomo, A., & Adyaksana, R. (2021). Meningkatkan penerapan SAK EMKM dengan persepsi usaha dan kesiapan pelaku UMKM. *Journal of Business and Information Systems (e-ISSN: 2685-2543)*, 3(1), 10–22. <https://doi.org/10.36067/jbis.v3i1.90>
- Sasongko, D., Putri, I. R., Alfiani, V. N., Qiranti, S. D., Sari, R. S., & Allafa, P. E. (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 92–96. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v6i2.7809>
- Setiawan, T., & Putro, F. H. A. (2021). Pemanfaatan Gaphics Designer Software Canva untuk Meningkatkan Kreatifitas Promosi Produk UMKM di Cepogo Boyolali. *Intelektiva : Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(12), 53–56. <https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/view/530>
- Susanto, A., & Asmira. (2017). Perancangan Website Sebagai Media Promosi dan Informasi Menggunakan Metode Web Engineering. *Simkom*, 2(3), 9–17. <https://doi.org/10.51717/simkom.v2i3.23>