

Optimalisasi Bisnis Pengrajin Udeng Pacul Gowang Sidoarjo melalui Pembukuan Keuangan Digital dan *Social Media Marketing*

G. Oka Warmana^{1*}, Dewi Deniaty Sholihah², Januari Pratama Nurratri Trisnaningtyas³

oka.warmana.mnj@upnjatim.ac.id^{1*}, dewi_deniaty.mnj@upnjatim.ac.id²,

januari.pratama.hi@upnjatim.ac.id³

^{1,2}Program Studi Manajemen

³Program Studi Hubungan Internasional

^{1,2,3}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Received: 23 08 2023. Revised: 23 09 2023. Accepted: 23 10 2023.

Abstract : Global market demands encourage Udeng Pacul Gowang craftsmen to continuously innovate and improve the use of technology in all aspects so that their products can compete in the free market. Even though the potential for this business is quite large, many Udeng Pacul Gowang craftsmen still experience problems in achieving success in their business. The solution offered is to provide training in order to increase literacy and skills to manage Android-based digital financial accounting through the "Buku Kas" and social media marketing. This training aims to increase partner business profits by expanding market reach and having good and structured financial records for business management. The results of the activity show that the skills of the trainees have increased in terms of financial bookkeeping and digital product marketing.

Keywords : Craft industry, Business training, Digital bookkeeping, Digital marketing

Abstrak : Tuntutan pasar global mendorong para pengrajin Udeng Pacul Gowang untuk terus berinovasi dan meningkatkan penggunaan teknologi dalam segala aspek agar produknya mampu bersaing di pasar bebas. Meskipun potensi bisnis ini cukup besar, banyak perajin Udeng Pacul Gowang masih mengalami kendala dalam mencapai keberhasilan usaha mereka. Solusi yang ditawarkan adalah memberikan pelatihan dalam rangka peningkatan literasi dan keterampilan untuk mengelola pembukuan keuangan digital berbasis android melalui "Buku Kas" dan pemasaran media sosial. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan keuntungan usaha mitra dengan memperluas jangkauan pasar dan memiliki pencatatan keuangan yang baik dan terstruktur untuk pengelolaan bisnisnya. Hasil dari kegiatan menunjukkan bahwa keterampilan peserta pelatihan telah mengalami peningkatan dalam hal pembukuan keuangan dan pemasaran produk secara digital.

Kata kunci : Industri kerajinan, Pelatihan usaha, Pembukuan digital, Pemasaran digital

ANALISIS SITUASI

Indonesia memiliki beragam budaya yang sangat kaya dan menjadi salah satu kekayaan bangsa yang tak ternilai. Salah satu budaya yang masih dilestarikan hingga kini adalah tradisi pemakaian Udeng Pacul Gowang. Udeng Pacul Gowang adalah sebuah ikat kepala khas Kabupaten Sidoarjo yang terbuat dari kain yang dilipat dan diikat dengan teknik khusus sehingga membentuk sebuah bentuk yang unik dan elegan. Selain proses pembuatannya yang unik, udeng ini juga sarat akan filosofi dibalik bentuk dan pemakaiannya. Pakaian Tradisional di Indonesia sering digunakan untuk mengekspresikan identitas nasional, regional, dan religius. Keberagaman pakaian adat di Indonesia dapat mengekspresikan identitas daerah seseorang (Shioya, 2020).

Potensi Udeng Pacul Gowang sebagai produk lokal unggulan Kabupaten Sidoarjo layak untuk dikembangkan. Udeng memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan baik asing maupun lokal yang ingin belajar membuat atau memiliki untuk kenang-kenangan. Di samping itu, udeng memiliki nilai budaya yang tinggi yang harus dilestarikan di tengah terpaan arus globalisasi. Sudah banyak instansi pemerintah dan sekolah yang sadar akan hal tersebut, sehingga pemakaian udeng di sekolah-sekolah dan instansi pemerintahan di Kabupaten Sidoarjo mulai digalakkan. Udeng Pacul Gowang memiliki potensi sebagai salah satu alat *Soft Diplomacy* daerah maupun negara (Sholihah et al., 2023). Udeng dapat dijadikan alat untuk membuka relasi dengan negara lain melalui sister city. Dengan demikian, Udeng Pacul Gowang tidak hanya bernilai ekonomis, tetapi juga memiliki nilai budaya dan eduwisata yang menjanjikan di masa mendatang.

Salah satu kelompok pengrajin Udeng Pacul Gowang terdapat di Dusun Ngumbuk, Kabupaten Sidoarjo. Para pengrajin di sini tidak hanya membuat dan menjual Udeng Pacul Gowang, tetapi juga melestarikan budaya daerah yang beberapa di antaranya terwujud dalam pakaian, kesenian, permainan anak tradisional, hingga lingkungan hidup. Kelompok pengrajin ini sehari-hari dibantu oleh relawan. Para relawan ini, walaupun masih berusia muda tetapi memiliki kepedulian terhadap budaya daerah. Para relawan yang berasal dari generasi Z ini sudah terbiasa hidup dalam ekosistem digital, sehingga sangat berpotensi untuk mempromosikan Udeng Pacul Gowang melalui media digital.

Meskipun potensi bisnis ini cukup besar, banyak perajin Udeng Pacul Gowang masih mengalami kendala dalam mencapai keberhasilan usaha mereka. Seperti terbatasnya pemasaran, persaingan harga, kurangnya inovasi, dan kurangnya literasi keuangan dalam pencatatan operasional keuangan usaha. Dalam mengelola keuangan masih tercampur antara

keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Sedangkan dalam pemasaran belum dilakukan dengan program pemasaran yang terstruktur. Kedua aspek ini, yaitu pengelolaan keuangan dan optimalisasi pemasaran media sosial menjadi fokus tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam kolaborasi dengan mitra pengrajin Udeng Pacul Gowang ini.

SOLUSI DAN TARGET

Tim PKM mengusulkan solusi dari dua permasalahan prioritas mitra ini dengan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam rangka peningkatan literasi dan keterampilan untuk mengelola pembukuan keuangan digital berbasis android melalui “Buku Kas” dan pemasaran media sosial. Pelatihan bertujuan untuk mengatasi permasalahan internal UMKM dari sisi SDM. Salah satu keterbatasan UMKM adalah dari sisi SDM terkait kemampuan manajerial, entrepreneurial, dan IT (Sidabutar, 2014). Peningkatan kemampuan pemasaran digital UMKM ini bertujuan untuk meningkatkan keuntungan usaha mitra dengan memperluas jangkauan pasar (Majid et al., 2022). Dengan memiliki pencatatan keuangan yang baik dan terstruktur untuk pengelolaan bisnisnya, sehingga secara berkelanjutan, mitra dapat dengan mudah untuk memantau kesehatan bisnisnya, membuat perencanaan keuangan yang lebih baik, serta meningkatkan kemampuan untuk memperoleh akses ke pembiayaan yang lebih besar dari pihak luar.

Target yang ingin dicapai melalui kegiatan pengabdian ini adalah meningkatnya literasi keuangan dan kemampuan pengrajin dalam mengelola keuangan bisnis mereka dengan lebih baik, terbentuknya sistem pembukuan keuangan yang lebih teratur dan transparan, serta meningkatnya penjualan produk melalui sosial media marketing. Diharapkan bahwa dengan adanya pelatihan dan pendampingan pembukuan keuangan digital dan sosial media marketing, kelompok pengrajin Udeng Pacul Gowang dapat mengoptimalkan profit bisnis mereka dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Selain itu, kegiatan ini juga dapat membantu melestarikan budaya dan kerajinan tradisional Indonesia melalui peningkatan eksposur produk melalui media sosial.

METODE PELAKSANAAN

Berikut ini adalah tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra: 1) Identifikasi permasalahan mitra. Metode pelaksanaan dimulai dengan mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh mitra, yaitu kebutuhan untuk diversifikasi produk. Proses ini melibatkan pengumpulan informasi dari

mitra dan analisis data untuk memahami situasi saat ini dan kemungkinan penyebab permasalahan. 2) Merancang solusi. Setelah masalah diidentifikasi, selanjutnya dirancanglah solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Proses ini melibatkan *brain storming* ide, pembuatan rencana tindakan, dan diskusi dengan mitra untuk mendapatkan persetujuan. 3) Menentukan anggaran dan sumber daya. Setelah solusi dirancang, tahap selanjutnya adalah menentukan anggaran dan sumber daya yang diperlukan untuk melaksanakan solusi tersebut. 4) Pelaksanaan. Setelah sumber daya dan anggaran ditentukan, tahap selanjutnya adalah pelaksanaan solusi yang telah dirancang. Ini meliputi implementasi pembuatan pembukuan keuangan berbasis android menggunakan “Buku Kas” dan sosial media marketing. 5) Evaluasi. Setelah pelaksanaan selesai, tahap selanjutnya adalah evaluasi. Ini melibatkan pengumpulan dan analisis data untuk memahami efektivitas solusi yang telah diterapkan. Evaluasi dilakukan untuk mengukur apakah tujuan yang ditetapkan telah tercapai dan apakah ada area yang perlu diperbaiki. Dalam keseluruhan metode pelaksanaan, komunikasi yang baik antara pengusul dan mitra sangat penting untuk memastikan bahwa setiap tahap berjalan dengan baik dan semua tujuan tercapai.

HASIL DAN LUARAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan sesuai tahapan yang telah dipaparkan pada Metode Pelaksanaan. Tiga tahap pertama adalah persiapan dan dilanjutkan dengan pelaksanaan serta evaluasi. Pembahasan dari hasil kegiatan adalah Identifikasi permasalahan mitra dilakukan dalam pertemuan Tim Pengabdian dan Mitra dalam rangkaian kegiatan penelitian tentang bisnis *fashion* tradisional oleh Sholihah et al. (2023). Terdapat beberapa permasalahan yang diidentifikasi dan difokuskan pada dua permasalahan prioritas yaitu pemasaran dan pengelolaan keuangan. Dua faktor tersebut menjadi faktor internal kunci yang masih lemah dalam mendukung rencana diversifikasi produk yang ingin dilakukan oleh mitra. Para pengrajin Udeng Pacul Gowang sudah mulai mendiversifikasi produknya tidak hanya *fashion* tradisional, tetapi juga permainan anak tradisional. Namun, Udeng Pacul Gowang masih menjadi penopang bisnis utama. Permasalahan dalam mengelola keuangan adalah sehari-hari para pengrajin melakukan transaksi dengan banyak pihak, dimana pencatatannya masih manual dan lebih sering tidak tercatat, sehingga pemasukan dan pengeluaran sulit untuk ditelusuri.

Merancang solusi. Tim pengabdian mengusulkan solusi dari dua permasalahan prioritas mitra ini dengan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam rangka

peningkatan literasi dan keterampilan untuk mengelola pembukuan keuangan digital berbasis android melalui “Buku Kas” dan pemasaran media sosial. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan keuntungan usaha mitra dengan memperluas jangkauan pasar. Dengan memiliki pencatatan keuangan yang baik dan terstruktur untuk pengelolaan bisnisnya. Sehingga secara berkelanjutan, mitra dapat dengan mudah untuk memantau kesehatan bisnisnya, membuat perencanaan keuangan yang lebih baik, serta meningkatkan kemampuan untuk memperoleh akses ke pembiayaan yang lebih besar dari pihak luar.

Menentukan perencanaan anggaran dan sumber daya dilakukan setelah pengajuan proposal ke LPPM UPN “Veteran” Jawa Timur. Anggaran dana dialokasikan untuk perjalanan, konsumsi dan alat-alat pelatihan, perancangan media pemasaran, dan bantuan alat. Dalam keseluruhan rangkaian kegiatan pengabdian ini tim pengabdian terdiri dari 3 orang dosen dan 3 orang mahasiswa. Dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan, mahasiswa ini berperan dalam kegiatan praktik. Dalam kegiatan praktik banyak peserta perlu mendapat bantuan atau penjelasan secara personal.

Pelaksanaan seluruh kegiatan pelatihan dan praktik berlangsung di pendopo Kampung Lali Gadget, di Dusun Ngumbuk, Sidoarjo. Acara dibuka oleh ketua kelompok pengrajin, Bapak Achmad Irfandi. Pelatihan diikuti oleh pengrajin Udeng Pacul Gowang, pengelola usaha, dan relawan. Saat tiba di lokasi, tim PKM mendapat sambutan yang hangat dari peserta. Kelompok pengrajin juga berkontribusi dalam penyelenggaraan kegiatan ini dengan memberikan dukungan berupa sarana dan prasarana pelatihan.

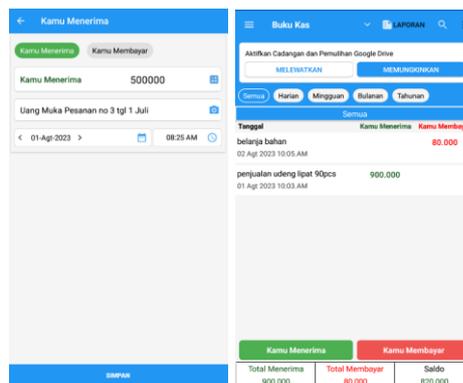


Gambar 1. Kegiatan Pemberian Materi dan Diskusi

Materi Pelatihan yang pertama yaitu Pencatatan Keuangan Berbasis Android “Buku Kas” terdiri dari beberapa langkah. Pertama, melakukan evaluasi awal terhadap kemampuan dan kebutuhan kelompok pengrajin dalam manajemen keuangan dan penggunaan teknologi. Kedua, menyediakan pelatihan intensif tentang penggunaan aplikasi "Buku Kas" untuk pencatatan keuangan yang efektif dan efisien. Pelatihan ini meliputi pengenalan aplikasi,

penggunaan fitur, dan teknik penginputan data yang tepat. Tampilan aplikasi Buku Kas ditunjukkan pada Gambar 2. Peserta kegiatan dapat menyerap materi dengan baik karena aplikasi Buku Kas ini sangat *user friendly* dan antarmukanya yang sederhana. Kegiatan penyampaian materi dilanjutkan dengan diskusi dan praktik penggunaan aplikasi Buku Kas, baik untuk mencatatkan uang masuk maupun uang keluar. Pencatatan uang masuk dilakukan dengan menggunakan tombol “Kamu Menerima”, sedangkan pencatatan uang keluar dengan tombol “Kamu Membayar” seperti yang ditampilkan pada Gambar 2 kiri. Laporan transaksi uang keluar dan uang masuk dapat ditampilkan berdasarkan periode waktu tertentu, yaitu harian, mingguan, bulanan, tahunan, atau semua transaksi, seperti yang ditampilkan pada Gambar 2 kanan.

Aplikasi Buku Kas ini memang terbatas pada pencatatan kas saja, belum bisa digunakan untuk pencatatan transaksi sesuai standar akuntansi keuangan. Namun, informasi aliran kas dapat direkam dan ditelusuri sudah cukup untuk pemantauan usaha dan perencanaan ke depan. Karena kesederhanaan aplikasi ini membuat pengguna mudah untuk memahami cara penggunaan dan membaca laporan tanpa harus memiliki pengetahuan akuntansi dan tidak perlu mencari karyawan baru yang menguasai akuntansi. Peserta pelatihan telah diberikan pemahaman akan keterbatasan tersebut, dan disarankan untuk ke depannya ketika volume usaha telah berkembang pengrajin perlu mempelajari pengendalian keuangan yang lebih komprehensif.



Gambar 2. Tampilan Aplikasi Buku Kas

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan sosial media marketing. Dalam kegiatan ini, peserta akan dilatih tentang bagaimana membuat konten yang menarik, mengelola akun media sosial, menggunakan alat analisis, dan mengoptimalkan kampanye pemasaran melalui platform media sosial. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk membantu kelompok pengrajin produk Udeng Pacul Gowang dalam meningkatkan penjualan produk dan meningkatkan jangkauan pasar dengan memanfaatkan media sosial sebagai saluran pemasaran yang efektif

dan efisien. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada peserta tentang bagaimana membangun merek melalui media sosial dan memperkuat citra merek untuk memenangkan persaingan pasar.



Gambar 3. Kegiatan Praktik Pengambilan Foto Produk

Tahapan kegiatan Pelatihan Sosial Media Marketing meliputi strategi pemasaran media sosial, pembuatan konten, manajemen akun, analisis kinerja, dan peningkatan interaksi dengan konsumen, serta evaluasi dan pembuatan laporan kinerja. Dengan melalui tahapan-tahapan tersebut diharapkan peserta akan dapat menguasai keterampilan dan pengetahuan dalam memasarkan produk Udeng Pacul Gowang secara *online* melalui media sosial, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk dan jangkauan pasar. Dalam hal ini sosial media berfungsi memperkuat *branding* secara kreatif dengan biaya yang relatif murah dan dapat menjangkau pelanggan potensial yang lebih luas (Anwar et al., 2022). Dalam materi ini diberikan panduan tentang bagaimana mengoptimalkan penggunaan platform seperti Instagram, Tiktok, dan platform lainnya untuk mempromosikan Produk Udeng Pacul Gowang secara efektif. Dengan pendekatan ini, diharapkan para pengrajin dapat menarik minat konsumen potensial dan meningkatkan penjualan produk mereka. Selanjutnya, tim pengabdian masyarakat juga menekankan pentingnya memahami keamanan siber dalam melakukan aktivitas digital, seperti memberikan watermark untuk meminimalisir pelanggaran hak cipta, kemungkinan penipuan, kebocoran data.

Pada tahap akhir pelatihan dilakukan evaluasi terhadap hasil praktik yang dilakukan peserta. Pada kegiatan praktik penggunaan aplikasi pembukuan, dapat disimpulkan bahwa peserta telah mampu untuk melakukan pencatatan baik uang masuk maupun uang keluar secara lengkap. Demikian pula dengan praktik pengambilan foto dan video produk serta editing. Foto yang diambil peserta telah memenuhi standar kualitas foto produk profesional. Beberapa hasil foto ditampilkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Hasil Praktik Foto Oleh Peserta

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada kelompok pengrajin Udeng Pacul Gowang Sidoarjo bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengrajin dalam mengelola keuangan dan pemasaran usaha. Dengan keterampilan yang didapat dari kegiatan pelatihan ini diharapkan pengrajin dapat meningkatkan penjualannya dan dapat mengawasi keuangannya secara lebih akurat. Pelaksanaan kegiatan pengabdian berlangsung sesuai dengan rencana. Setelah mengikuti pelatihan, peserta lebih termotivasi dalam mengembangkan usahanya. Peserta menunjukkan kemampuan dalam mempraktikkan materi pelatihan yang diberikan.

DAFTAR RUJUKAN

- Anwar, M., Khoirotunnisa, F., & Warmana, G. O. (2022). *Development of Coffee Product Marketing System Through Branding and Use of E-Commerce in Wonosobo Village, Srono District, Banyuwangi Regency*. 2022, 45–49.
<https://doi.org/10.11594/nstp.2022.2408>
- Majid, N., Wardani, N. I. K., & Hariyana, N. (2022). Peningkatan Ekonomi Kreatif Melalui Branding di Kawasan Pesisir Desa Mojosari Kecamatan Puger Kabupaten Jember. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 6(2), 386–392.
<https://doi.org/10.29407/ja.v6i2.16598>
- Shioya, M. (2020). CLOTHING AND IDENTITY IN INDONESIA AND JAPAN. *Performing the Self and Playing with the Otherness: Clothing and Costuming under Transcultural Conditions*, 23–26. <https://pmb.brin.go.id/wp-content/uploads/2022/03/Proceeding-Performing-the-Self-and-Playing-with-the-Otherness.pdf#page=25>

Sholihah, D. D., Naufal, M. I., & Ariescy, R. R. (2023). Innovative Response Cultural Fashion SMEs Towards Sustainable Business. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 7(1), 59–72. <https://doi.org/10.20473/tijab.v7.i1.2023.42210>

Sidabutar, V. T. P. (2014). Peluang dan Permasalahan yang Dihadapi UMKM Berorientasi Ekspor. *Balai Besar Pendidikan Dan Pelatihan Ekspor Indonesia, Ditjen PEN, Kemendag RI*.

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/32963651/KTI_Kendala_UMKM_di_Indonesia_dalam_Kerangka_Ekspor_-_skp-libre.pdf?1392285324=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DPELUANG_DAN_PERMASALAHAN_YANG_DIHADAPI_U.pdf&Expires=1692759376&Signature=Cy7S