

**PENERAPAN AKUNTANSI DAN DIGITAL MARKETING UNTUK
MENGEMBANGKAN USAHA PADA PEDAGANG BAJU DI PASAR DESA
SIMPANG RAYA, KABUPATEN KUANTAN SINGINGI**

Dhea Aristy Pricyilia¹, Martinus Budiantara²

Program Studi Akuntansi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta^{1,2}

Jl. Ringroad Utara, Condong Catur, Depok, Sleman DI Yogyakarta

E-mail: ¹dheearistypricylia@gmail.com, ²budiantara@mercubuana-yogya.ac.id

Abstrak

Peranan UMKM di lingkungan menimbulkan dampak positif bagi masyarakat dengan menciptakan lapangan pekerjaan, menambah keterampilan masyarakat dan menciptakan inovasi tentang produk dan jasa. Hal tersebut secara tidak langsung dapat meningkatkan perekonomian dan meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM yaitu munculnya pesaing baru yang mengharuskan para pelaku UMKM untuk terus membuat inovasi dan selalu mengetahui perkembangan agar usahanya dapat terus berjalan. Selain itu, lain yang dihadapi pelaku UMKM adalah masalah pengelolaan dana dan perputaran modal, hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan tentang pencatatan dan pembukuan, kurangnya kesadaran pentingnya pembukuan. Oleh karena itu, kegiatan ini dilaksanakan dengan tujuan untuk mengembangkan usaha para pelaku UMKM dengan melakukan digital marketing dan menerapkan akuntansi dalam melakukan kegiatan pada usahanya. Kegiatan ini telah membuktikan bahwa dengan mengikuti perkembangan zaman dan menerapkan akuntansi yang sesuai maka akan mempertahankan bisnis dan dapat memperluas cakupan perdagangan

Abstract

The role of UMKM in the environment has a positive impact on society by creating jobs, increasing people's skills and creating innovation about products and services. This can indirectly improve the economy and increase the income of local communities. The challenge faced by UMKM is the emergence of new competitors which requires UMKM players to continue to innovate and always be aware of developments so that their businesses can continue to run. Apart from that, another problem faced by UMKM players is the problem of managing funds and capital turnover, this occurs due to a lack of knowledge about recording and bookkeeping, a lack of awareness of the importance of bookkeeping. Therefore, this activity was carried out with the aim of developing the businesses of UMKM by carrying out digital marketing and applying accounting in carrying out activities in their businesses. This activity has proven that keeping up with the times and implementing appropriate accounting will maintain business and expand the scope of trade.

Kata kunci: pasar, pembukuan sederhana, UMKM

1. PENDAHULUAN

UMKM memegang peranan sangat penting di Indonesia karena UMKM memiliki kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Dengan kontribusi sebesar 61,07 persen, dan telah menyumbangkan sekitar 8.573,89 triliun rupiah ke PDB. Selain itu dalam perkembangan UMKM dapat menyerap lebih kurang 117 juta pekerja, yang merupakan sekitar 97 persen dari total tenaga kerja yang ada di Indonesia. Ini mencerminkan kontribusi signifikan UMKM dalam mengurangi tingkat pengangguran dan memberikan lapangan kerja kepada masyarakat, hal ini juga dapat menghimpun sekitar 60,4 persen dari total investasi di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki potensi untuk menggerakkan investasi dalam perekonomian, yang dapat membantu pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil dan

menengah. Dengan jumlah UMKM yang mencapai 64,2 juta, mereka benar-benar merupakan salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Peran mereka dalam menciptakan nilai tambah, pekerjaan, dan investasi sangatlah krusial. Dengan adanya UMKM di lingkungan sekitar maka akan menimbulkan dampak positif bagi masyarakat dengan menciptakan lapangan pekerjaan, menambah keterampilan masyarakat dan menciptakan inovasi tentang produk dan jasa. Hal tersebut secara tidak langsung dapat meningkatkan perekonomian dan meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar (Wulandari & Budiantara, 2022).

Seiring perkembangan UMKM maka masalah yang dihadapi bagi para pelaku UMKM tersebut menjadi meningkat karena adanya pesaing baru yang mengharuskan para pelaku UMKM untuk terus membuat inovasi dan selalu mengetahui perkembangan dan keinginan masyarakat agar dapat menarik minat masyarakat terhadap produk yang telah dipasarkan (Ramadewi, Dewi, & Yusmawati, 2023). Masalah lain yang dihadapi pelaku UMKM adalah masalah pengelolaan dana dan perputaran modal, hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan tentang pencatatan dan pembukuan, kurangnya kesadaran pentingnya pembukuan (Wardi et, al. 2020). Kasus seperti ini dapat terjadi karena mereka hanya mengandalkan ingatan sebagai patokan dalam perhitungan modal sehingga sulit untuk menerapkan akuntansi dalam bisnis yang dijalankan (Aryanto et, al. 2023).

Dalam mengembangkan UMKM di butuhkan jenis barang dagangan yang mengikuti perkembangan zaman dan trend yang ada di pasar serta menyesuaikan kebutuhan masyarakat salah satunya seperti berdagang baju yang menjadi kebutuhan primer setiap lapisan masyarakat yang akan menjadi kebutuhan setiap saat. Mengembangkan usaha berdagang baju tidak hanya dengan membuka lapak di dalam pasar tetapi dapat dilakukan secara online karena di era digital ini masyarakat cenderung lebih tertarik untuk berbelanja online dan pemasaran yang dilakukan dapat mencakup daerah yang lebih banyak yang akan berdampak pada perkembangan UMKM tersebut. Kemajuan dalam berbisnis dapat didukung dengan cara pembukuan yang direalisasikan dengan pencatatan transaksi secara transparan sehingga pelaku UMKM dapat mengelola modal dan mengetahui pendapatan bersih secara berkala dan dapat mengetahui minat masyarakat terhadap produk yang dijual.

Pembukuan yang dilakukan sesuai dengan akuntansi sangat penting bagi kemajuan bisnis dan usaha yang ditekuni karena memiliki manfaat sebagai transparansi keuangan, kepatuhan hukum, pengambilan keputusan yang bijak, perencanaan keuangan, mengontrol utang dan piutang, melindungi asset dan monitoring perkembangan bisnis serta meminimalisir resiko keuangan dan meningkatkan potensi perkembangan usaha. Informasi yang dihasilkan dari pembukuan bermanfaat untuk evaluasi, monitoring, dasar pengambilan keputusan dan pertanggungjawaban (Wulandari et, al. 2022). Berdasarkan uraian diatas, pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan tujuan untuk mengembangkan usaha para pelaku UMKM dengan melakukan digital marketing dan menerapkan akuntansi dalam melakukan kegiatan pada usahanya agar usaha yang ditekuni dan dijalankan dapat berkembang dan terus berjalan.

2. METODE PELAKSANAAN

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini diikuti oleh tiga orang pedagang baju yang berada di pasar Desa Simpang raya. Untuk merealisasikan penerapan akuntansi dan digital marketing pada pedagang baju, metode pendampingan yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Wawancara : melakukan wawancara kepada pedagang baju tentang permasalahan yang dihadapi dan mengenalkan digital marketing serta pembukuan secara akuntansi. Dengan

tujuan agar para pedagang baju dapat mengetahui pentingnya pemasaran dan pembukuan sebagai cara memaksimalkan laba dan sebagai pengembangan usaha.

2. Survei : mengumpulkan informasi melalui beberapa pertanyaan mengenai kendala dan permasalahan yang ada selama menjalani bisnis yang dilakukan sehingga menghasilkan data yang lebih rinci dan jelas agar menemukan solusi dari permasalahan yang dihadapi.
3. Pelatihan : melakukan sosialisasi tentang bagaimana cara memaksimalkan pendapatan dengan digital marketing yang kemudian akan lebih mudah untuk dibukukan yang bertujuan untuk menambah wawasan pelaku UMKM tentang pencatatan yang sesuai dengan akuntansi.
4. Pendampingan : melakukan pendampingan penjualan barang dengan sosial media dan melakukan pembukuan secara akuntansi yang bertujuan agar pelaku UMKM dapat melakukan pemasaran dan pencatatan berkala pada setiap transaksi yang dilakukan secara mandiri.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam waktu satu bulan yang dilakukan dari tanggal 25 Agustus 2023 – 25 September 2023 yaitu tentang penerapan akuntansi dan digital marketing. Kegiatan pertama pada tanggal 25 Agustus 2023 yang dilakukan adalah melakukan wawancara dengan salah satu pedagang baju yang memiliki lapak di pasar Desa Simpang Raya, dengan hasil bahwa penjualan semakin menurun dan pasar semakin sepi meskipun barang yang dijual sudah memadai dan sesuai trend yang ada di zaman sekarang tetapi minat pembeli semakin menurun dan penguujung pasar juga semakin sepi dikarenakan pembeli cenderung memilih belanja online dan menunggu barang yang akan langsung diantarkan sampai rumah dibandingkan jika harus pergi dan berdesak desakan di dalam pasar. Kemudian permasalahan lain yang dikeluhkan oleh pedagang yaitu tentang perputaran modal dan keuangan yang semakin memburuk akibat penurunan tingkat penjualan. Pada kegiatan ini dilakukan pengenalan akuntansi dan digital marketing, dengan menjelaskan setiap tahapan pembukuan sederhana sesuai dengan akuntansi yaitu tahap pencatatan dengan melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi ke dalam jurnal umum, pengikhtisaran dengan pembuatan neraca saldo dan jurnal penyesuaian serta tahap pelaporan yang berisi perhitungan laba rugi. Mengenalkan digital marketing menggunakan fasilitas yang digunakan sehari-hari seperti sosial media dengan cara yang lebih menarik dengan menggunakan logo toko dan kemasan yang menarik sebagai bentuk pengungkapan bahwa melakukan usaha yang ditekuni secara profesional dan serius, dalam sesi ini juga dijelaskan tentang penjualan sistem dropship yang menggunakan modal tidak terlalu banyak dan dapat menguntungkan.

Kegiatan kedua pada tanggal 26 Agustus 2023 diikuti oleh tiga orang pedagang baju yang dilakukan adalah survei untuk menggali informasi lebih dalam dan lebih rinci serta pencarian jalan keluar dalam masalah yang dihadapi oleh pedagang baju, dalam sesi ini saya mengajukan solusi untuk mengembangkan usaha yaitu dengan melakukan pembukuan secara sederhana dan melakukan digital marketing melalui sosial media facebook dan instagram yang digunakan sehari-hari dapat bermanfaat serta menghasilkan keuntungan serta mengajukan untuk melakukan penjualan dengan sistem dropship agar jangkauan penjualan lebih luas dan menambah keuntungan dengan cara mencari supplier dari luar daerah agar mendapatkan harga barang yang lebih murah dan berkualitas seerta menambah penjualan menjadi hal yang lebih luas seperti membuka toko *fashion* dengan cakupan barang dagangan lebih luas dan tidak hanya baju saja, produk yang dapat di tambah seperti penjualan tas, sepatu, dan aksesoris *fashion*. Hal ini disetujui

oleh para pedagang baju karena solusi yang diajukan dapat mempertahankan usaha yang dilakukan bahkan dapat membuat usahanya lebih berkembang dan lebih dikenal oleh masyarakat yang lebih luas.

Kegiatan ketiga dilakukan pada tanggal yang sama dengan kegiatan kedua yaitu tanggal 26 Agustus 2023 dengan melakukan sosialisasi tentang digital marketing dan pembukuan. Sosialisasi ini disiapkan dengan materi yang sesuai dengan akuntansi dan didasarkan oleh para ahli. Dalam tahap ini saya memberikan pelatihan secara langsung pembuatan logo toko dan postingan agar menjadi lebih menarik menggunakan aplikasi canva, serta melakukan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana dengan pembuatan jurnal umum, neraca saldo, jurnal penyesuaian, neraca lajur dan laporan laba rugi menggunakan soal dengan transaksi yang sesuai dengan usaha yang dijalankan.

Kegiatan keempat yaitu melakukan pendampingan yang dilakukan dengan beberapa sesi yaitu:

- Sesi 1 tanggal 28 Agustus 2023 melakukan pendampingan pembuatan logo toko dan kemasan produk serta melatih dan mengajarkan cara membuat postingan yang menarik di sosial media tentang barang dagangan agar lebih menarik serta menganalisis transaksi yang terjadi dan jenis barang yang dijual serta harga yang ditetapkan guna pembuatan akun untuk dasar pencatatan dalam jurnal umum.



Gambar 1. Logo toko baju

- Sesi 2 tanggal 29 Agustus 2023 melakukan pencetakan kemasan dengan *design* yang telah di buat, kemudian pengeluaran ini dimasukkan ke dalam jurnal dan menjelaskan bagaimana pembuatan jurnal yang kemudian akan dilakukan terus-menerus setiap adanya transaksi yang terjadi.
- Sesi 3 tanggal 30 Agustus 2023, dalam sesi ini melakukan pencarian pemasok barang dagangan dari luar daerah dengan harga yang lebih murah dan dijamin amanah, di hari ini kami menemukan tiga supplier yang mendukung penjualan online, dropship maupun secara langsung di dalam pasar.
- Sesi 4 tanggal 31 Agustus 2023 melakukan posting produk ke sosial media facebook dengan menyajikan postingan yang menarik dan mudah dipahami.



Gambar 2. Unggahan produk dalam sosial media

- Sesi 5 dilakukan secara berkala setiap seminggu sekali pada tanggal 7 September 2023, 14 September 2023 dan 21 September 2023. Dalam sesi ini dilakukan pemantauan penjualan yang terjadi dan melihat perkembangan usaha yang dilakukan, dalam minggu pertama adanya tiga orderan yang dilakukan melalui facebook dan sudah dilakukan pencatatan ke dalam jurnal umum. Di minggu kedua penjualan secara langsung dan penjualan melalui sosial media meningkat dengan jangkauan pembeli yang lebih luas dari desa lain, dan sudah dilakukan pencatatan ke dalam jurnal umum. Minggu ketiga adanya transaksi dari luar provinssi dan dilakukan secara dropship, dan adanya penjualan skala besar dengan pesanan 25 set gamis dan hijab yang dilakukan oleh salah satu grup ibu-ibu yang ada di desa dan transaksi yang terjadi sudah dilakukan pencatatan.
- Sesi 6 pada tanggal 25 September 2023 melakukan pendampingan pembuatan neraca saldo, jurnal penyesuaian, neraca lajur dan laporan laba rugi, dalam sesi ini juga diajarkan cara membuat pembukuan untuk bulan selanjutnya, serta dilakukan cara pengambilan keputusan dan cara membaca laporan keuangan.



Gambar 3. Hasil dari kegiatan yang telah dilaksanakan

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat tentang penerapan akuntansi dan digital marketing telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai harapan. Dalam kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa mengikuti perkembangan zaman dan menerapkan ilmu yang sesuai akan dapat mengembangkan usaha yang dijalankan, bahkan dengan teknik dan ilmu yang diterapkan dapat memperluas prospek bisnis sehingga menghasilkan keuntungan yang sebanding serta penerapan akuntansi dapat menghasilkan data dan informasi yang sesuai untuk pengambilan keputusan di kemudian hari.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada para pedagang baju di pasar Desa Simpang Raya selaku pelaku UMKM, karena telah mengikuti kegiatan pendampingan dan pelatihan ini serta telah memberikan dukungan dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan sehingga kegiatan ini dapat berjalan lancar dan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryanto, Hanum, N., & Syaefudin, R. (2023). Faktor Teknologi, Organisasi, dan Lingkungan pada . Riset dan Jurnal Akuntansi, 632-643.
- Junaidi, M. (2023, Juli 15). Opini. Diambil kembali dari Kementerian Keuangan RI Direktorat Jenderal Perbendaharaan: <https://djpb.kemenkeu.go.id/portal/id/berita/lainnya/opini/4133-umkm-hebat,-perekonomian-nasional-meningkat.html>
- Ramadewi, P., Dewi, T., & Yusmawati. (2023). Analisis Penerapan Akuntansi Pada UMKM di Binjai Milineal Market di Kota Binjai. STAI Syekh H. Abdul Halim Hasan Al Ishlahiyah Binjai, 267-280.
- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati. (2020). Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan Bagi . Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis.
- Wulandari, I., & Budiantara, M. (2022). Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Melalui

Online Single . DINAMISIA, 286-394.

Wulandari, I., Utami, E. S., & Budiantara, M. (2022). Pelatihan Tertib Administrasi Kelompok Pembudidaya Ikan “Mino Djoyo”. Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara, 114-124.