

---

## PEMBUATAN PEMBUKUAN SEDERHANA MELALUI *MICROSOFT EXCEL* SERTA PENINGKATAN STRATEGI PROMOSI *ONLINE* PADA MAE-MAE SHOP

Ni Putu Angelie Divani Darma Putri<sup>1,\*</sup>, Ni Wayan Rustiarini<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Denpasar/Bali, Indonesia

\*Email: [abiedivana@gmail.com](mailto:abiedivana@gmail.com)

### ABSTRAK

Mae-Mae Shop adalah usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Sanur, Bali pada tahun 2014. Fokus utamanya adalah menjual souvenir dan oleh-oleh khas Bali, yang awalnya berpusat pada produk tekstil seperti pillowcase, bedcover, dan curtain. Seiring waktu, Mae-Mae Shop berkembang dengan menawarkan beragam produk lokal untuk menarik minat turis mancanegara. Namun, usaha ini menghadapi masalah dalam pembukuan dan strategi pemasaran online. Pembukuan masih dilakukan secara manual menggunakan nota dan kwitansi, yang berisiko menyebabkan ketidakakuratan dan hilangnya data. Selain itu, promosi online melalui media sosial seperti Instagram belum optimal. Untuk mengatasi masalah ini, Mae-Mae Shop menerapkan solusi berupa pengoptimalan pembukuan harian menggunakan Microsoft Excel, yang memungkinkan pencatatan yang lebih rapi dan terstruktur. Karyawan juga diberikan pendampingan agar mampu melakukan pembukuan secara digital. Di sisi pemasaran, strategi promosi melalui Instagram diperbaiki untuk meningkatkan jangkauan dan interaksi dengan pelanggan. Program ini terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja karyawan, kerapian pembukuan, dan efisiensi operasional Mae-Mae Shop, sekaligus memperluas jangkauan pasar melalui promosi online yang lebih baik.

**Kata Kunci:** *Mae-Mae Shop, Pembukuan Sederhana, Promosi Online*

### ANALISIS SITUASI

UMKM merupakan istilah yang merujuk pada usaha dengan skala kecil hingga menengah dengan jumlah omset maupun karyawan yang terbatas (Vinatra, 2023). Di Bali Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha penting yang menopang kehidupan masyarakat dalam mendukung sektor pariwisata (Primadona & Rustiarini, 2024). Secara keseluruhan jumlah usaha dan tenaga kerja UMKM yang ada di Bali didominasi oleh usaha kecil dan usaha menengah dibandingkan dengan usaha besar. Bali sendiri sudah memiliki beberapa sentra seni hanya saja fasilitas yang dimiliki belum lengkap. Melihat begitu banyaknya orang yang menekuni UMKM di bidang industri kerajinan dan kurangnya fasilitas yang sudah ada maka perlu dibuatkan sentra UMKM di bidang industri kerajinan yang baru, dengan tujuan memusatkan pelaku (Gama et al., 2018).

UMKM industri kerajinan yang ada di Bali dan diharapkan mampu menjadi sarana untuk mengangkat perekonomian dan potensi UMKM yang ada di Bali (Budanti & Rustiarini, 2024). Sentra UMKM Industri kerajinan merupakan pusat kegiatan bisnis di kawasan tertentu yang bertujuan menghasilkan barang atau produk kerajinan dengan proses pembuatannya menggunakan keterampilan tangan manusia. Sentra ini akan mewadahi kegiatan seperti kegiatan pemasaran, kegiatan demo produksi, kegiatan pelatihan, kegiatan koleksi, kegiatan apresiasi dan food court serta dilengkapi dengan koperasi agar memudahkan untuk kegiatan simpan pinjam modal dalam kegiatan usaha. Sentra ini juga mengarahkan kerajinan yang berbasis budaya Bali sehingga mencerminkan ciri khas atau keunikan budaya Bali (Rustiarini & Sujana, 2022).

Mae-Mae Shop adalah usaha mikro kecil dan menengah yang berlokasi di Jalan Cemara No. 37E, Semawang, Sanur, Denpasar Bali, yang didirikan pada 11 September 2014 oleh I Gusti Ayu Ernawati. Usaha ini bergerak di bidang pariwisata dengan fokus utama pada penjualan souvenir khas Bali. Mulai dari menjual produk tekstil seperti pillowcase dan bedcover, Mae-Mae Shop kini menawarkan berbagai oleh-oleh khas Bali seperti kerajinan tangan, lukisan, dan patung. Namun, Mae-Mae Shop menghadapi dua masalah utama. Pertama, pencatatan pembukuan masih dilakukan secara manual dengan nota dan kwitansi, yang mengakibatkan pencatatan yang tidak rapi dan risiko kehilangan data. Kedua, strategi pemasaran online belum optimal, dengan tidak adanya kehadiran di media sosial, yang membatasi jangkauan pasar dan efektivitas promosi.

Untuk mengatasi masalah ini, disarankan agar Mae-Mae Shop beralih ke pencatatan digital menggunakan Microsoft Excel, yang akan mempermudah pemantauan dan evaluasi bisnis dengan laporan yang lebih terstruktur dan rapi. Selain itu, pembuatan dan pengelolaan akun Instagram diusulkan untuk meningkatkan promosi produk dan jangkauan pasar, mengingat pentingnya media sosial dalam era digitalisasi untuk memperkenalkan produk secara global dan menarik perhatian konsumen.

## **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan observasi pada Mae-Mae Shop dimana mitra memiliki permasalahan, diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Pembukuan harian masih dilakukan secara manual dengan menggunakan nota dan kwitansi sehingga dirasa masih kurang rapi dan kurang efektif untuk mengetahui perkembangan usaha setiap hari maupun bulan.
- 2) Mitra belum memaksimalkan promosi secara online melalui media sosial.

## **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh Mae-Mae Shop yaitu:

- 1) Merancang dan membuat pembukuan harian secara sederhana melalui *Microsoft*

*Excel* agar pembukuan menjadi lebih lengkap, terstruktur dan rapi sehingga dapat dijadikan sebagai media melakukan evaluasi kedepannya. Serta melakukan pendampingan kepada agar seluruh karyawan paham dan dapat melakukan pembukuan sederhana secara digital.

- 2) Membuat akun media sosial berupa instagram dan membuat konten yang menarik untuk mempromosikan produk yang ditawarkan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan dari solusi yang telah diberikan kepada perusahaan terbagi menjadi beberapa tahapan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari jalannya program kerja ini. Berikut uraian metode pelaksanaan program kerja yang dilakukan di Mae-Mae Shop yaitu:

- 1) Tahap Observasi dan Wawancara

Pada tahapan ini penulis melakukan observasi dan wawancara secara langsung dengan pemilik maupun karyawan di Mae-Mae Shop. Pada tahap ini kami membicarakan mengenai permasalahan yang terjadi terkait pembukuan yang masih dibuat secara manual hanya menggunakan nota serta kwitansi yang sewaktu-waktu dapat hilang dengan mudah, dimana tentunya masih dirasa kurang efektif untuk dilakukan serta belum optimalnya promosi online pada platform media sosial instagram. Setelah memahami permasalahan yang ada, penulis memaparkan dan memberi materi mengenai program kerja yang akan dilaksanakan untuk memecahkan masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya.

- 2) Tahap Pelaksanaan

- a) Mengoptimalkan pembukuan dengan cara merancang dan membuat pembukuan harian secara sederhana dengan memanfaatkan *Microsoft Excel* agar laporan yang dihasilkan lebih lengkap, terstruktur dan rapi. Alasan Menggunakan *Microsoft Excel* karena sifat software nya yang terdiri dari kumpulan baris dan kolom, akan memudahkan perancangan laporan keuangan berupa angka dengan fasilitas rumus perhitungan yang lengkap. Selain untuk laporan keuangan perusahaan, contoh lainnya dari penggunaan Excel adalah dalam bidang akuntansi. Pada bidang akuntansi, Excel menjadi tools perusahaan untuk menghitung pendapatan maupun pengeluaran perusahaan dengan rumus perhitungan yang cepat dan tepat.
- b) Melakukan pendampingan kepada karyawan terkait pembuatan pembukuan harian secara sederhana melalui *software Microsoft Excel* dengan memberi arahan cara mengoperasikan *Excel* seperti cara menjumlahkan data, dan menyusun data agar karyawan diharapkan paham dan mampu melakukan pembukuan secara digital dengan baik.
- c) Membuat serta mengoptimalkan strategi promosi melalui akun media sosial instagram yang bertujuan untuk memberikan penjelasan pada owner/staff

bagaimana cara menggunakan media sosial yang telah dibuat tentunya untuk memberikan edukasi mengenai fitur-fitur yang tersedia di media platform tersebut guna membantu dalam proses promosi. Alasan memilih media sosial Instagram dibanding media sosial lainnya karena Instagram menduduki posisi pertama sebagai platform media sosial paling efektif untuk mempromosikan bisnis. Bahkan hasil survei yang dilakukan menunjukkan bahwa Instagram memiliki penetrasi tinggi langsung ke pasar sebesar 70%. Contoh promosi yang bisa dilakukan melalui Instagram adalah dengan menyediakan promo online untuk menarik perhatian customer serta rajin meng-update situasi dan koleksi barang yang tersedia agar customer mudah dalam mencari barang yang diinginkan. Dengan adanya kegiatan promosi yang dilakukan ini, dapat meningkatkan operasional penjualan online pada Mae-Mae Shop dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan promosi (Pardede et al., 2022).

### 3) Tahap Evaluasi

Tahap ini adalah tahap akhir dari program kerja. Penulis dan pihak dari Mae-Mae Shop mendiskusikan serta mengevaluasi bagaimana program ini berjalan. Dampak yang dirasakan oleh mitra dengan adanya pencatatan menggunakan Microsoft Excel yaitu laporan yang dihasilkan lebih lengkap, terstruktur dan rapi. Selain itu arsip data yang sebelumnya lebih mudah untuk diakses sehingga meminimalisir resiko terjadinya arsip data yang hilang. Hal ini lebih efisien dilakukan dibandingkan dengan pencatatan nota yang manual. Sedangkan tingkat penjualan yang diperoleh ketika mengoptimalkan Instagram lebih meningkat dengan adanya program yang di laksanakan dibandingkan sebelumnya yang tidak ada promosi melalui media sosial.

## HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pembuatan pembukuan sederhana melalui microsoft excel serta peningkatan strategi promosi secara online pada Mae-Mae Shop dengan tujuan untuk memudahkan pencatatan, pemantauan aktivitas keuangan harian serta untuk meningkatkan efisiensi operasional dan omzet penjualan telah berhasil dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan yang dilakukan melalui:

- 1) Merancang dan membuat pembukuan sederhana melalui *microsoft excel*. Kegiatan ini dimulai dengan membuat kerangka serta alur pembukuan harian mencakup pencatatan untuk rekap penjualan harian, dan pengeluaran pada *Microsoft Excel*. Kemudian dilakukan proses penginputan awal untuk memastikan apakah kerangka yang dibuat sudah efektif dan mudah untuk dibaca oleh para pengguna laporan ini nantinya. Pembuatan pembukuan harian secara sederhana dengan memanfaatkan *Microsoft Excel* bertujuan agar laporan yang dihasilkan lebih lengkap, terstruktur dan tentunya lebih rapi (Kusumawati et al., 2023). Selain itu, aryawan maupun atasan dapat memantau kondisi bisnis setiap harinya secara *real time* dikarenakan fitur yang dapat

diakses dimanapun, kapanpun dan oleh beberapa orang yang telah mendapat akses dalam ruang tersebut. Laporan yang dihasilkan pun dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi baik masa kini maupun untuk kedepannya .

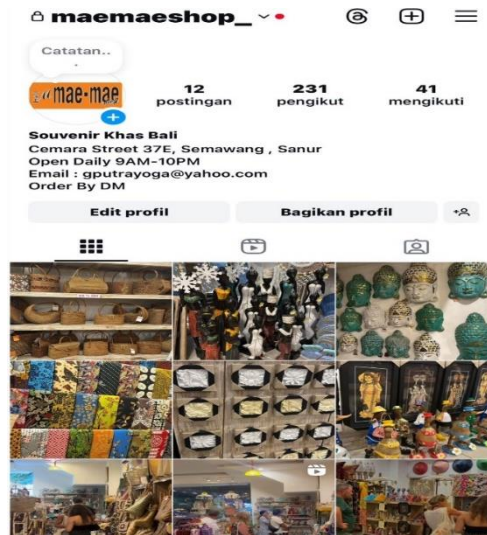
- 2) Pendampingan kepada karyawan mengenai cara membuat pembukuan harian secara sederhana dengan memanfaatkan *microsoft excel*. Dengan tujuan agar seluruh karyawan mampu membuat pembukuan harian secara digital (Erstiawan & Alifianto, 2021). Hal tersebut karena jumlah karyawan yang ada pada Mae-Mae Shop saat ini hanya berjumlah dua orang sehingga, kedua karyawan tersebut diharapkan mampu melakukan pembukuan dengan baik dan lebih tertata rapi yang pada akhirnya juga dapat meningkatkan kinerjanya sebagai karyawan (Febriandirza & Saraswati, 2022).



MAE-MAE SHOP			
Juli-Agustus2024			
Rekap Penjualan			
Tanggal	Nominal	Card	Cash
18 Juli-24	Rp 3.478.000,00	Rp 2.216.000,00	Rp 1.262.000,00
19 Juli-24	Rp 3.890.000,00	Rp 1.325.000,00	Rp 2.565.000,00
20 Juli-24	Rp 5.647.000,00	Rp 3.150.000,00	Rp 2.497.000,00
21 Juli-24	Rp 4.320.000,00	Rp 2.568.000,00	Rp 1.752.000,00
22 Juli-24	Rp 6.016.000,00	Rp 3.985.000,00	Rp 2.031.000,00
23 Juli-24	Rp 3.980.000,00	Rp 1.067.000,00	Rp 2.913.000,00
24 Juli-24	Rp 3.670.000,00	Rp 2.614.000,00	Rp 1.056.000,00
25 Juli-24	Rp 4.601.000,00	Rp 3.697.000,00	Rp 904.000,00
26 Juli-24	Rp 4.734.000,00	Rp 3.758.000,00	Rp 976.000,00
27 Juli-24	Rp 5.540.000,00	Rp 5.404.000,00	Rp 136.000,00
28 Juli-24	Rp 3.450.000,00	Rp 2.105.000,00	Rp 1.345.000,00
29 Juli-24	Rp 4.540.000,00	Rp 1.790.000,00	Rp 2.750.000,00

**Gambar 1.** Pengoptimalan Pembukuan Harian Pada *Microsoft Excel*

- 3) Pembuatan dan mengoptimalkan strategi promosi melalui akun media sosial Instagram. Pembuatan dan mengoptimalkan strategi promosi melalui akun media sosial instagram bertujuan untuk meningkatkan promosi produk serta pengiklanan produk. Instagram dapat dijangkau oleh masyarakat secara luas apabila pemasaran dilakukan secara online maka jangkauan yang didapatkan akan lebih luas ditambah dengan promo-promo yang menarik serta tampilan produk yang dapat dibuat secara menarik (Anggraini et al., 2022; Armanto & Gunarto, 2022). Secara khusus, dalam era digital seperti sekarang ini, promosi online menjadi semakin penting karena semakin banyaknya orang yang menghabiskan waktu mereka di internet. Dengan promosi online, perusahaan dapat menjangkau audiens yang lebih besar, bahkan di tingkat global, dan mencapai segmen pasar yang lebih spesifik (Jones et al., 2015).



**Gambar 2.** Akun Media Sosial *Instagram* Mae-Mae Shop

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Mae-Mae Shop berjalan dengan lancar. Terdapat 2 program kerja yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan mitra. Pertama, kegiatan pembuatan dan pendampingan dalam mengoptimalkan pembukuan dapat berjalan dengan lancar. Saat ini Mae-Mae Shop telah memiliki pembukuan yang lebih rapi dan kinerja karyawan pun menjadi lebih baik yang ditandai dengan karyawan sudah mulai memahami mengenai pembuatan pembukuan harian secara sederhana pada *Microsoft Excel*. Kedua, kegiatan peningkatan strategi promosi secara *online* melalui media sosial *instagram* juga berjalan dengan lancar. Akun media sosial berupa *instagram* Mae-Mae Shop sudah bisa diakses luas oleh pelanggan.

Semua kegiatan tersebut dirasa telah efektif dilakukan untuk meningkatkan kinerja karyawan dan kerapian pembukuan pada Mae-Mae Shop. Keberhasilan program kerja ini tentunya tidak terlepas dari semangat dan partisipasi owner maupun karyawan yang selalu kompak mendukung agar program kerja ini berjalan dengan semestinya.

Keberhasilan program kerja di Mae-Mae Shop dalam pembuatan pembukuan sederhana melalui *Microsoft Excel* dan peningkatan strategi promosi *online* menunjukkan kemajuan dalam efisiensi operasional. Namun, perlu dilakukan analisa dan pengecekan lebih lanjut pada pembukuan *Excel* untuk mengoptimalkan efisiensi. Selain itu, promosi *online* harus dikembangkan lebih kreatif dan rutin untuk meningkatkan visibilitas Mae-Mae Shop.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Anggraini, N. P. N., Rustiarini, N. W., & Satwam, I. K. S. B. (2022). Optimalisasi pemasaran digital berbasis media sosial untuk meningkatkan penjualan UMKM.

- JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(6), 4888–4896.  
<https://doi.org/10.31764/jmm.v6i6.11216>
- Armanto, R., & Gunarto, M. (2022). Analisis dampak media sosial terhadap penjualan perumahan: Studi empiris penggunaan iklan Facebook dan Instagram. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Ekonomi*, 3(1), 45–55. <https://doi.org/10.47747/jbme.v3i1.626>
- Budanti, N. P. L., & Rustiarini, N. W. (2024). Implementation of the CSR program based on tri hita karana. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 13(1), 274–283. <https://doi.org/10.35906/equili.v13i1.1961>
- Erstiawan, M. S., & Alifianto, A. Y. (2021). Pemanfaatan Google Spreadsheet penjualan pada Warung Majapahit di Mojokerto. *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 50–57.
- Febriandirza, A., & Saraswati, A. M. (2022). Pelatihan Microsoft Excel dalam penyusunan laporan keuangan bagi siswa SMA Muhammadiyah 4 Depok. *Abdi Reksa*, 3(1), 9–15.
- Gama, A. W. S., Rustiarini, N. W., & Anggraini, N. P. N. (2018). Imaging and purchasing decision in traditional art market. *International Research Journal of Management, IT and Social Sciences*, 5(2), 175–185.
- Jones, N., Borgman, R., & Ulusoy, E. (2015). Impact of social media on small businesses. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4), 611–632. <https://doi.org/10.1108/JSBED-09-2013-0133>
- Kusumawati, F., Sambharakreshna, Y., Wulandari, A., & Hamzah, A. (2023). Penyusunan laporan keuangan berbasis aplikasi Excel for Accounting (EFA) pada BUMDes Alas Musim Kabupaten Bangkalan. *Journal of Economics Community Service*, 1(2), 90–97. <https://ejournal.ecodepartment.org/index.php/jecs/article/view/24>
- Pardede, J. F., Nugroho, L., & Hidayah, N. (2022). Analisa urgensi digitalisasi dan laporan keuangan bagi UMKM. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 2(4), 1531–1542. <https://bajangjournal.com/index.php/JCI/article/view/4340/3179>
- Primadona, I. A. L., & Rustiarini, N. W. (2024). Challenges and benefits of implementing corporate social responsibility in MSMEs. *Jurnal Inovasi Akuntansi (JIA)*, 2(1), 47–53.
- Rustiarini, N. W., & Sujana, I. W. (2022). Edukasi pariwisata dan literasi keuangan dalam rangka penguatan ekonomi kerakyatan di Desa Serangan. *Jurnal PkM (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(6), 640–649. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v4i6.10778>
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–8.