

IMPLEMENTASI SISTEM PEMBUKUAN SEDERHANA BERBASIS DIGITAL DAN STRATEGI PENJUALAN PRODUK MELALUI MEDIA SOSIAL *MARKETING* DI USAHA COMP STORE

I Putu Mega Juli Semara Putra^{1,*}, I Komang Sudarmayoga²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: megaebat@unmas.ac.id

ABSTRAK

Comp Store adalah usaha mikro yang berlokasi di Dalung, Bali pada tahun 2020. Fokus utamanya adalah menjual hardware dan software computer atau laptop. Namun, usaha ini menghadapi masalah pembukuan dan strategi pemasaran online. Pembukuan masih dilakukan secara manual dengan nota, yang mengakibatkan risiko kehilangan data. Selain itu, promosi online masih belum optimal karena masih dilakukan dilingkungan sekitar. Untuk mengatasi masalah ini, Comp Store menerapkan solusi berupa pencatatan digital menggunakan *Microsoft excel*, yang memungkinkan pencatatan lebih terstruktur. Disisi pemasaran, strategi penjualan melalui Instagram diusulkan untuk meningkatkan jangkauan pasar. Program ini terbukti efektif dalam meningkatkan kerapian pembukuan dan meningkatkan promosi produk menjadi lebih baik, sekaligus memperluas jangkauan pasar Comp Store.

Kata Kunci: Comp Store, Pembukuan Sederhana, Penjualan Produk

ANALISIS SITUASI

Menurut (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 2008) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang utama perekonomian saat ini dan mempunyai peranan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan perekonomian Indonesia. 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.

Pembukuan sederhana merupakan kegiatan pencatatan dengan mengumpulkan informasi dan data keuangan yang meliputi harta, modal, kewajiban, penghasilan dan biaya serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa. Pembukuan tidak hanya digunakan oleh perusahaan besar, tetapi usaha menengah seperti UMKM juga membutuhkan adanya pembukuan dalam bisnisnya. Disisi lain, pemasaran adalah salah satu upaya untuk memasarkan suatu produk atau jasa kepada konsumen dengan menyampaikan keuntungan yang akan didapatkan konsumen saat memiliki produk atau jasa yang ditawarkan, pemasaran dilakukan secara konvensional dengan berbagai cara yaitu melalui strategi pemasaran (Seroliana et al., 2024).

Comp Store adalah usaha mikro yang berlokasi di Jalan Tegal Luwih X No.2, Kerobokan Kaja, Kuta Utara, Badung Bali, yang didirikan pada 21 Juli 2020 oleh I Gede Suwi Yadnya. Usaha ini bergerak dibidang elektronik dengan fokus utama pada penjualan hardware dan software. Mulai dari menjual produk sparepart serta aksesoris komputer dan laptop. Namun Comp Store menghadapi dua masalah utama. Pertama, pencatatan pembukuan masih dilakukan secara manual dengan nota, yang mengakibatkan pencatatan yang tidak rapi dan risiko kehilangan data. kedua, strategi penjualan online belum optimal, di mana penjualan produk hanya dilakukan dilingkungan sekitar. Dengan tidak adanya kehadiran media sosial membuat terbatasnya jangkauan pasar dan efektivitas promosi.

Untuk mengatasi masalah ini, disarankan agar Comp Store 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

Adapun perumusan masalah dari terlaksananya kegiatan pengabdian ini, adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Usaha Comp Store masih melakukan pembukuan manual pada pencatatan penjualan usahanya yang menyebabkan terjadinya keterlambatan dalam pengelolaan data penjualan.
2. Pemilik Usaha Comp Store kurang memahami dalam pemasaran melalui media digital berupa sosial media belum terlaksana dengan baik.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka solusi yang diberikan pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam membuat pembukuan harian secara sederhana melalui *Microsoft Excel* agar pembukuan menjadi lebih lengkap, terstruktur dan rapi sehingga dapat dijadikan sebagai media melakukan evaluasi kedepannya.
2. Memberikan sosialisasi kepada mitra dalam pembuatan dan pengelolaan akun media sosial Instagram sebagai media promosi untuk pengembangan usaha.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan Implementasi Sistem Pembukuan Sederhana Berbasis Digital dan Strategi Penjualan Produk Melalui Media Sosial *Marketing* di Usaha Comp Store terdiri dari metode persiapan, metode pelaksanaan dan metode evaluasi yaitu:

1. Tahap Persiapan
Tahap ini kami membicarakan mengenai permasalahan yang terjadi terkait pembukuan yang masih dibuat secara manual hanya menggunakan nota yang sewaktu-waktu dapat hilang dengan mudah, dimana tentunya masih dirasa kurang efektif untuk dilakukan serta belum optimalnya promosi di mana penjualan produk hanya dilakukan dilingkungan sekitar.
2. Tahap Pelaksanaan
 - a. Menerapkan pembukuan dengan cara merancang dan membuat pembukuan harian secara sederhana dengan memanfaatkan *Microsoft Excel*.
 - b. Membuat serta mengoptimalkan strategi promosi melalui akun media sosial Instagram yang bertujuan untuk memberikan penjelasan pada owner bagaimana cara menggunakan media sosial guna membantu dalam proses promosi.
3. Tahap Evaluasi
Tahap ini adalah tahap akhir dari program kerja. Penulis dan pihak dari Comp Store mendiskusikan serta mengevaluasi bagaimana program ini berjalan. Pencatatan menggunakan *Microsoft Excel* yaitu laporan yang dihasilkan lebih lengkap, terstruktur dan rapi. Sedangkan tingkat penjualan yang diperoleh ketika mengoptimalkan Instagram lebih meningkat dengan adanya program yang di laksanakan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan beberapa program kerja yang dilaksanakan mengenai pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam membuat pembukuan harian secara sederhana melalui *Microsoft Excel* serta sosialisasi kepada mitra dalam pembuatan dan pengelolaan akun media sosial Instagram sebagai media promosi untuk pengembangan usaha Comp Store, maka dapat dilihat dari peningkatan atau perubahan lebih baik yang dialami mitra. Adapun peningkatan atau perubahan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha comp store dapat melakukan sistem pencatatan keuangan sederhana dengan menggunakan *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 pemilik usaha comp store nantinya. Pembuatan pembukuan harian secara sederhana dengan memanfaatkan *Microsoft Excel* bertujuan agar laporan yang dihasilkan lebih lengkap, terstruktur dan tentunya lebih rapi. Selain itu, mitra 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.



Gambar 1. Pengelolaan Pembukuan Sederhana dengan *Microsoft Excel*

2. Pemilik usaha comp store mampu dalam melakukan membuat konten serta memiliki kemampuan untuk mengelola akun sosial media sehingga dapat mempermudah dalam menarik konsumen atau pembeli untuk mengetahui produk dari usaha comp store karena pemasaran dengan sosial media dilakukan dengan baik. 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.



Gambar 2. Akun media sosial Instagram Comp Store.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Comp Store 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 comp store telah memiliki pembukuan yang lebih rapi dan kinerja pun menjadi lebih baik yang ditandai dengan mitra 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 comp store sudah bisa diakses luas oleh pelanggan.

Semua kegiatan tersebut dirasa telah efektif dilakukan untuk meningkatkan kinerja dan kerapian pembukuan pada usaha comp store. Keberhasilan program kerja ini tentunya tidak terlepas dari semangat dan partisipasi pemilik yang selalu kompak mendukung agar program kerja ini berjalan dengan semestinya. Keberhasilan program kerja di comp store 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 comp store.

DAFTAR PUSTAKA

- Khairunnisa, C. M. (2022). Pemasaran Digital sebagai Strategi Pemasaran: Conceptual Paper. *JAMIN: Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Inovasi Bisnis*, Vol. 5, No. 1, pp. 98.
- Khallossa, A., & Wulandari, I. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana pada Pelaku UMKM Omah Jamu Jati Husada Mulya Sedayu Bantul Yogyakarta. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, Vol. 3, No. 3, pp. 983-988.
- Masruroh, N., & Sadhie, M. (2024). **PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENGEMBANGAN KETERAMPILAN MERAJUT DALAM UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA**. *Beujroh: Jurnal Pemberdayaan Dan Pengabdian Pada Masyarakat*, Vol. 2, No. 1, pp. 159–174.
- Primadona, I. A. L., & Rustiarini, N. W. (2024). Challenges and benefits of implementing corporate social responsibility in MSMEs. *Jurnal Inovasi Akuntansi (JIA)*, Vol. 2, No.1, pp. 47–53.
- Seroliana, A. S., Antikasari, T. W., Fitrianna, N., & Pratama, V. Y. (2024). Peningkatan Kapasitas Pemasaran Online Bagi Usaha Keripik Tempe Dikelurahan Kauman Ponorogo. *Beujroh: Jurnal Pemberdayaan Dan Pengabdian Pada Masyarakat*, Vol. 2, No. 3, pp. 570–579.