

# PEMANFAATAN SISTEM TEKNOLOGI INFORMASI DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PEMASARAN DI UMKM GETACAKE BALI SELAMA COVID-19

Putu Kepramareni<sup>1)</sup>, Ayu Rsitha Cahaya Waisnawa<sup>2)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: [pkepramareni@unmas.ac.id](mailto:pkepramareni@unmas.ac.id)

## ABSTRAK

Pandemi covid-19 mulai menyebarkan ke Indonesia pada bulan Maret 2020. Pandemi covid-19 memberikan dampak terhadap pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia. Peristiwa ini juga dirasakan dampaknya oleh UMKM Getacake Bali. Getacake Bali merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang makanan khususnya kue. Mempertahankan usaha di tengah pandemi tentu bukan hal yang mudah, semenjak pandemi penjualan Getacake Bali menurun ditambah naiknya harga bahan baku kian mempersulit penjualan. Dalam melakukan pencatatan penjualan atau pembukuan Getacake Bali masih menggunakan pembukuan sistem manual tulis tangan dibuku penjualan. Rendahnya omset penjualan dimasa pandemi covid-19, karena kurangnya pemahaman mengelola Instagram dengan baik dan online marketing menggunakan e-commerce Solusi yang dapat diberikan adalah, melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft Excel, mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di Shopee. Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Peduli Bencana Covid-19 adalah dengan metode penyuluhan, pendampingan, dan pelatihan yaitu dengan melakukan kegiatan yang berkaitan dengan program kerja tatap muka, komunikasi langsung dengan tetap mematuhi protokol kesehatan. Pemanfaatan Sistem Teknologi Informasi Dalam Pengelolaan Keuangan dan Pemasaran Di UMKM Getacake Bali Selama Covid-19 telah berhasil dilaksanakan melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan dengan ketercapaian 100%.

**Kata kunci:** Pandemi covid-19, UMKM, Solusi

## ANALISIS SITUASI

Pandemi covid-19 mulai menyebarkan ke Indonesia pada bulan Maret 2020. Pandemi COVID-19 yang terjadi saat ini mau tidak mau memberikan dampak terhadap berbagai sektor. Pada tataran ekonomi global, pandemi COVID-19 memberikan dampak yang sangat signifikan pada perekonomian domestik negara-bangsa dan keberadaan UMKM (Utami,

2021). Walaupun di tahun 2022 penyebaran virus covid-19 ini sudah berkurang dan kondisi perekonomian kian membaik. Namun tidak dapat dipungkiri dampak pandemi selama dua tahun ini tentu sangat dirasakan oleh pelaku ekonomi, tidak hanya dirasakan oleh industri besar, pandemi virus covid-19 juga memberikan dampak terhadap pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di

Indonesia. Pada aspek konsumsi dan daya beli masyarakat, pandemi ini menyebabkan banyak tenaga kerja berkurang atau bahkan kehilangan pendapatannya sehingga berpengaruh pada tingkat konsumsi dan daya beli masyarakat. Sehingga sebagian besar masyarakat sangat berhati-hati mengatur pengeluaran keuangannya karena ketidakpastian kapan pandemi ini akan berakhir. Hal ini menyebabkan turunnya daya beli masyarakat akan barang-barang konsumsi dan memberikan tekanan pada sisi produsen dan penjual.

Peristiwa ini juga dirasakan dampaknya oleh salah satu pelaku UMKM Getacake Bali. Getacake Bali merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang makanan khususnya kue. UMKM Getacake Bali menjual berbagai kue seperti Bolu, kue ulang tahun, kue kering, gorengan, dan dessert. UMKM ini beralamat di Br. Tegaltamu No 39, Batubulan, Sukawati. Usaha ini sudah berdiri sejak awal tahun 2018 dan saat ini sudah memasuki tahun ke-4. Getacake Bali memasarkan produknya di sosial media yaitu instagram dan menitipkan beberapa produk di warung dan pasar di sekitar lokasi. Mempertahankan usaha di tengah pandemi tentu bukan hal yang mudah, semenjak pandemi penjualan Getacake Bali menurun ditambah naiknya harga bahan baku kian mempersulit penjualan.

Saat melakukan observasi juga ditemukan permasalahan lain pada UMKM Getacake Bali yaitu pembuatan laporan keuangan yang

masih dibuat dengan cara manual. Hal ini tentu menyulitkan karena pemilik harus menulis satu persatu pemasukan dan pengeluaran usahanya sehingga menyita banyak waktu. Dan sering kali terjadi salah pencatatan dan perhitungan. Selain karena menyulitkan dan sering terjadi kesalahan pencatatan manual juga memakan biaya tambahan yaitu untuk membeli buku tulis dan alat tulis. Membuat pembukuan keuangan dengan cara manual memiliki banyak kelemahan dan berbahaya bagi keamanan data bisnis. Sehingga saat ini cara manual telah banyak ditinggalkan oleh para pelaku bisnis.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka perlu dilakukan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana dan perlu adanya inovasi pemasaran menggunakan sosial media dan e-commerce. Getacake Bali dari awal berdiri memang menggunakan sosial media sebagai alat pemasaran namun tidak dikelola dengan baik sehingga kalah bersaing dengan UMKM lain yang menggunakan media yang sama. Media sosial adalah salah satu media pemasaran yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan (Madasari, 2019). Melihat kondisi tersebut, pengamat membantu UMKM lewat program pengabdian masyarakat dengan melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel. Mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media

dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee.

### **PERUMUSUAN MASALAH**

Setelah melaksanakan kegiatan observasi, dan wawancara, adapun masalah yang ditemukan pada UMKM Getacake Bali di masa pandemi covid-19 yang dapat diangkat menjadi sebuah program yaitu:

1. Dalam melakukan pencatatan penjualan atau pembukuan Getacake Bali masih menggunakan pembukuan sistem manual tulis tangan dibuku penjualan.
2. Rendahnya omset penjualan dimasa pandemi covid-19, karena kurangnya pemahaman mengelola Instagram dengan baik dan online marketing menggunakan e-commerce

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan perumusan masalah yang diangkat, solusi yang dapat saya tuangkan ke dalam program kerja antara lain :

1. Melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel
2. Mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee

### **METODE PELAKSANAAN**

Langkah atau tahapan yang akan ditempuh untuk menjalankan program ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Observasi  
Melakukan observasi langsung dengan menemui UMKM sasaran dan melakukan wawancara untuk mengetahui bagaimana keadaan di lokasi yang digunakan sebagai tempat pelaksanaan kegiatan untuk melaksanakan program kerja yang sudah disusun.
2. Persiapan dan Perencanaan  
Memepersiapkan dan merencanakan program kerja yang cocok digunakan untuk mengoptimalkan UMKM dari permasalahan yang dihadapi.
3. Penyusunan Program Kerja  
Membuat penyusunan program kerja sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh sasaran.
4. Penerapan Program Kerja  
Menerapkan program kerja yang sudah direncanakan sebelumnya untuk membantu dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh UMKM.

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Peduli Bencana Covid-19 adalah dengan metode sosialisasi, pendampingan, dan pelatihan yaitu dengan melakukan kegiatan yang berkaitan dengan program kerja tatap muka, komunikasi langsung dengan tetap mematuhi protokol kesehatan. Penjabaran metode pelaksanaan yang dituangkan ke dalam bentuk Tabel 1 dibawah ini :

1. Melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel :
  - Merekap pemasukan dan pengeluaran
  - Menginput data ke Microsoft excel

Menggunakan metode pelatihan dan pendampingan.

2. Mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee
  - Memposting foto di instagram yang terata dengan rapi agar menarik perhatian pembeli
  - Membuat akun e-commerce yaitu shopee
  - Memposting foto di akun shopee

Menggunakan metode sosialisasi dan pendampingan secara langsung.

## **HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN**

Pemanfaatan Sistem Teknologi Informasi Dalam Pengelolaan Keuangan dan Pemasaran Di UMKM Getacake Bali Selama Covid-19 telah berhasil dilaksanakan melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan. Kegiatan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan *Microsoft excel* dengan ketercapaian 100% dan kegiatan mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan

melakukan pemasaran di shopee memperoleh hasil ketercapaian 100%. Adapun faktor pendukung keberhasilan dalam kegiatan ini yaitu mulai tumbuhnya kesadaran dan pemahaman tentang pemanfaatan media sosial dan e-commerce dalam memasarkan suatu produk pada era sekarang ini, seperti melakukan promosi melalui media sosial, dan memasarkan produk di e-commerce didalam pelaksanaannya tidak ditemukan hambatan yang membuat kesulitan untuk menjalankan program ini.

Tim pelaksana pengabdian masyarakat bekerja sama dengan UMKM Getacake Bali yang mengalami penurunan pendapatan dan keterbatasan pemanfaatan media digital dalam pemasaran produk yang telah dibuat dan melakukan pembukuan sederhana. Dengan beberapa program kerja, yaitu:

1. Melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel
2. Mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, penulis diterima dengan baik oleh seluruh pihak yang terkait. Mitra merasa terbantu dengan diadakannya program kerja ini karena dapat meningkatkan omset penjualan dan pendapatan usaha dari sebelumnya yang sempat mengalami penurunan.

partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah berupa waktu, tenaga, kerjasama, dan mengembangkan potensi yang ada. Mitra selanjutnya akan dibimbing secara penuh selama pelatihan dan pembinaan. Berdasarkan kegiatan ini diharapkan mitra dapat memecahkan masalah terutama dalam ekonomi agar usahanya dapat berjalan terus dan tidak tersendat dengan program-program yang telah dilaksanakan serta ilmu yang telah diberikan dapat diterapkan dengan baik oleh mitra sehingga usaha yang dijalankan bisa sukses dan berhasil.



Gambar 1. Dokumentasi saat melakukan observasi secara langsung dengan mitra



Gambar 2. Dokumentasi saat melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel

Getcakebabli Maret 2022					
NO	MATERIAL	KETERANGAN	SUMBER		SALDO
			DEBIT	KREDIT	
1	SIWA/2022	Saldo awal			2.500.000
2	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo	2.000.000		2.000.000
3	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		257.500	2.482.500
4	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		600.000	2.882.500
5	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		11.700	2.894.200
6	SIWA/2022	Pengeluaran	284.000		2.610.200
7	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di warung		81.000	2.691.200
8	SIWA/2022	Pengeluaran	111.000		2.580.200
9	SIWA/2022	Pengeluaran	200.000		2.380.200
10	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo	1.611.000		769.200
11	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		244.000	1.013.200
12	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		20.000	1.033.200
13	SIWA/2022	Pengeluaran	110.000		923.200
14	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		823.200
15	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di pasar		22.000	845.200
16	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		80.000	925.200
17	SIWA/2022	Pengeluaran	810.000		115.200
18	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		600.000	1.755.200
19	SIWA/2022	Pengeluaran	270.000		1.485.200
20	SIWA/2022	Pengeluaran	130.000		1.355.200
21	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		20.000	1.375.200
22	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		80.000	1.455.200
23	SIWA/2022	Pengeluaran	80.000		1.375.200
24	SIWA/2022	Pengeluaran	111.000		1.264.200
25	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		117.000	1.381.200
26	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		1.281.200
27	SIWA/2022	Pengeluaran	230.000		1.051.200
28	SIWA/2022	Pengeluaran	50.000		1.001.200
29	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan		20.000	1.021.200
30	SIWA/2022	Pengeluaran	110.000		911.200
31	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		130.000	1.041.200
32	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		100.000	1.141.200
33	SIWA/2022	Pengeluaran	30.000		1.111.200
34	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		1.011.200
35	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		100.000	1.111.200
36	SIWA/2022	Pengeluaran	130.000		981.200
37	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di CP Feany		100.000	1.081.200
38	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		981.200
39	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di warung		11.000	992.200
40	SIWA/2022	Pengeluaran	110.000		882.200
41	SIWA/2022	Pengeluaran	44.000		838.200
42	SIWA/2022	Pembelian bahan-bahan di Toko Bundo		100.000	938.200
43	SIWA/2022	Pengeluaran	410.000		528.200
44	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		428.200
45	SIWA/2022	Pengeluaran	100.000		328.200
		TOTAL	6.700.000	113.000	5.680.200

Gambar 3. Hasil Pembukuan Getcakebabli bulan Maret 2022



Gambar 4. Dokumentasi saat melakukan sosialisasi dan membantu pemasaran produk melalui sosial media dan e-commerce dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam Pemanfaatan Sistem Teknologi Informasi Dalam Pengelolaan Keuangan dan Pemasaran Di UMKM Getacake Bali Selama Covid-19. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan pendapatan penjualan usahanya yang sempat mengalami penurunan akibat pandemi. Melalui beberapa program kerja yang dilaksanakan sebagai solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu melakukan pelatihan pembuatan sistem laporan keuangan sederhana dengan Microsoft excel, dan Mensosialisasikan dan membantu pemasaran produk melalui sosial media

dan e-commerce yaitu dengan mengelola akun Instagram dan melakukan pemasaran di shopee. Setelah melaksanakan program kerja tersebut mitra perlahan mulai dapat meningkatkan pendapatan usaha dari sebelumnya dengan mampu memanfaatkan media digital untuk membantu keberhasilan usahanya yang telah dijalankan.

Diharapkan kepada mitra agar dapat terus memanfaatkan media digital di zaman modern seperti sekarang dalam melakukan pembukuan dan mempromosikan produknya sehingga usahanya dapat dijalankan dengan baik. Untuk selanjutnya juga diharapkan mitra dapat berkreatifitas dalam mengelola social media mengikuti zaman dan berinovasi untuk menciptakan produk-produk baru yang akan disukai oleh pasar, dengan cara seperti itu akan banyak menarik minat konsumen untuk membeli produk yang telah dibuat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mandasari. 2019. Strategi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Batik Magenda Tamanan Kabupaten Bondowoso. Artikel
- Utami, B. S. A. (2021). Dampak pandemi covid 19 terhadap sektor UMKM di Indonesia. *Economie*, 3(1), 1-7.