
PENERAPAN SISTEM PEMBUKUAN SEDERHANA MELALUI MS. EXCEL, PENINGKATAN PENGETAHUAN E-COMMERCE DAN PENINGKATAN DAYA TARIK TOKO PADA TOKO HELM CANANG.ABD

**Putu Doddy Heka Ardana^{1,*}, I Dewa Made Endiana², Ni Ketut Ayu
Krisnayanti³**

¹ Universitas Ngurah Rai, Bali, 80238, Indonesia

^{2,3} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: doddyhekaardana@unr.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang berdiri sendiri, dengan kekayaan tertentu dan tidak termasuk tanah dan bangunan. Kegiatan perekonomian rakyat dengan skala kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan antar usaha lainnya secara tidak sehat. Pengabdian masyarakat kali ini membahas tentang Toko Helm Canang.Abd yang merupakan salah satu UMKM yang bergerak di sektor perdagangan usaha toko helm. UMKM ini terletak di daerah Kelurahan Semarapura Kauh, Klungkung. Program kerja yang diajukan pada kegiatan ini yaitu penerapan sistem pembukuan sederhana melalui *Ms. Excel*, peningkatan pengetahuan *E-commerce*, dan peningkatan daya tarik toko pada Toko Helm Canang.Abd. Program kerja tersebut disusun berdasarkan permasalahan pada usaha mitra, permasalahan yang dihadapi yaitu pembukuan pada pencatatan penjualan dan pengeluaran yang masih menggunakan buku kas sebagai sarana pencatatan penjualan, kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* juga menjadi permasalahan pada mitra, dan kurangnya daya tarik pada toko yang membuat toko menjadi terlihat kurang menarik dengan tampilan dekorasi yang monoton. Adapun solusi dari permasalahan tersebut adalah memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai cara menggunakan *Ms. Excel* dalam pencatatan penjualan kepada pelaku usaha UMKM, memberikan pelatihan mengenai cara promosi produk melalui *e-commerce*, dan yang terakhir yaitu memberikan penjelasan bagaimana pentingnya dekorasi toko dalam meningkatkan penjualan dan kenyamanan para pembeli. Metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan metode pendekatan secara langsung dan diskusi bersama mengenai program kerja yang diajukan untuk menangani permasalahan pada usaha mitra UMKM Toko Helm Canang.Abd dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.

Kata kunci: UMKM, Pembukuan Sederhana, Pengetahuan *E-commerce*, Daya Tarik Toko

ANALISIS SITUASI

Pandemi Covid-19 membawa dampak yang sangat signifikan terhadap perekonomian (Setiawan dkk., 2020). Beberapa industri mengalami kerugian

yang sangat dalam dan beberapa lainnya mengalami keuntungan, namun secara keseluruhan perekonomian mengalami kontraksi yang cukup menakutkan. Banyak korporasi ataupun UMKM yang

harus gulung tikar karena adanya pemerosotan kinerja dalam bisnisnya (Marlina dkk., 2020). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bisnis yang memiliki peranan sangat penting dalam perekonomian khususnya di Indonesia baik dari sisi jumlah lapangan pekerjaan maupun dari sisi bisnis yang diciptakan. Secara spesifik adanya UMKM juga dipercaya dapat berkontribusi terhadap upaya pengentasan kemiskinan melalui penciptaan lapangan kerja bagi mayoritas masyarakat di Indonesia. UMKM merupakan usaha kecil dimana menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia (Kadi et al, 2020). UMKM memiliki peran penting sebagai sarana untuk mengangkat masyarakat kecil keluar dari kemiskinan menjadi motor penggerak perekonomian, terutama pasca krisis ekonomi (Kadi et al, 2021).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mencapai 64 juta. Angka ini telah mencapai 99,9% dari seluruh bisnis di Indonesia. Keberadaan UMKM sudah tidak diragukan lagi, karena fakta membuktikan bahwa mereka mampu bertahan dan menjadi motor penggerak perekonomian, terutama pasca krisis ekonomi. Namun, kurangnya informasi terutama perolehan informasi pasar, menjadi kendala kerana terbatasnya pemahaman dan pengetahuan teknologi seperti *E-commerce* serta akses informasi pasar yang terbatas sehingga mengarah pada orientasi pasar yang rendah dan daya saing yang lemah. Oleh karena itu, pelaku UMKM harus terus berinovasi

untuk meningkatkan usahanya agar dapat bertahan dalam jangka panjang baik dari segi promosi maupun penjualan.

Berdasarkan hasil observasi langsung, situasi ini juga dialami oleh salah satu tempat usaha Toko Helm Canang.Abd. Dari hal tersebut, maka tim pengabdian melakukan program pengabdian masyarakat di Toko Helm Canang.Abd yang berdiri sejak tahun 2017, lokasi UMKM toko tersebut berada di Jalan Flamboyan No. 5 Semarapura Klod di Kabupaten Klungkung. Usaha ini adalah usaha perorangan pribadi, usaha ini memiliki potensi untuk berkembang lebih besar. Hal tersebut dikarenakan helm adalah sebuah barang/produk yang sangat penting dan dibutuhkan oleh masyarakat luas, mulai dari anak-anak hingga dewasa, selain itu dengan memakai helm saat berkendara dapat meminimalkan resiko terbenturnya kepala pada saat pengendara terjatuh atau mengalami kecelakaan. Pada saat observasi dan wawancara, beberapa permasalahan ditemukan di tempat usaha ini antara lain kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* yang menyebabkan toko online milik mitra kurang produktif dalam penjualannya, kurangnya daya tarik pada dekorasi toko serta pencatatan penjualan atau pengeluaran yang masih menggunakan buku kas.

PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang dialami mitra yaitu pembukuan pada pencatatan penjualan dan pengeluaran yang masih menggunakan buku kas sebagai sarana

pencatatan penjualan. Selain itu *E-commerce* atau toko online kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* juga menjadi permasalahan pada mitra. *E-commerce* atau toko online merupakan salah satu dari sekian banyaknya konsep yang cukup berkembang di dunia internet saat ini. Kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* membuat kinerja penjualan mitra kurang optimal di toko online. Permasalahan yang juga dialami mitra yaitu kurangnya daya tarik pada toko yang membuat toko menjadi terlihat kurang menarik dengan tampilan dekorasi yang monoton, sejak awal toko dibuka hingga saat ini dekorasi dan tampilan toko masih tetap sama.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan permasalahan yang terjadi pada mitra usaha Toko Helm Canang.Abd, adapun solusi yang diberikan kepada mitra sesuai dengan permasalahan yang ditentukan dalam observasi yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Pembukuan atau pencatatan penjualan yang masih menggunakan buku kas.
Terkait dengan adanya permasalahan ini, solusi yang dapat saya berikan yaitu memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai cara menggunakan Ms. Excel dalam pencatatan penjualan kepada pelaku usaha UMKM. Pembukuan yang efektif sangat penting dalam bidang usaha apapun. Beberapa manfaat yang dapat diterima ketika usaha memiliki pembukuan yang baik

yaitu dapat mengetahui berapa keuntungan dan kerugian usaha yang sedang dijalani, menjadi acuan dalam pengambilan keputusan maupun perencanaan dimasa yang akan datang (Ayunda, 2020).

2. Kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* pada toko online milik mitra.

E-commerce atau toko online merupakan salah satu dari sekian banyaknya konsep yang cukup berkembang di dunia internet saat ini. Kurangnya pengetahuan mengenai *e-commerce* membuat kinerja penjualan mitra kurang optimal di toko online. Terkait dengan adanya permasalahan ini, solusi yang dapat saya berikan yaitu dengan memberikan pelatihan mengenai cara promosi produk melalui *e-commerce*, memberikan pelatihan mengenai cara membuat foto katalog atau foto produk, memberikan sosialisasi bagaimana cara agar produk mitra diketahui atau dikenal oleh kalangan masyarakat melalui *endorsement*. *Endorsement* merupakan bentuk iklan yang menggunakan tokoh atau selebriti terkenal yang mendapatkan pengakuan, kepercayaan, rasa hormat, atau kesadaran yang tinggi di antara orang-orang.

3. Kurangnya daya tarik pada dekorasi toko mitra

Toko adalah salah satu tempat di mana pelanggan bergabung dan berbelanja, melihat oroduk secara langsung dan memutuskan apakah

akan membeli produk. Secara khusus, dekorasi toko akan menampilkan produk yang penting untuk meningkatkan penjualan. Adanya dekorasi toko bertujuan untuk meningkatkan daya tarik, menciptakan kesan yang baik di benak pelanggan ketika masuk toko, mempertahankan pelanggan dan nilai belanja yang lebih tinggi. Terkait adanya permasalahan ini, solusi yang dapat saya berikan yaitu dengan memberikan penjelasan bagaimana pentingnya dekorasi toko dalam meningkatkan penjualan dan kenyamanan para pembeli, serta meningkatkan dekorasi Toko Helm Canang. Abd seperti merubah warna cat dinding pada toko, merubah tampilan etalase produk. Solusi tersebut diberikan agar pelaku UMKM bisa terus berinovasi di tengah pandemi Covid-19 sehingga mampu meningkatkan pendapatan serta pelaku UMKM bisa membuat pencatatan penjualan atau pembukuan sederhana menggunakan Ms. Excel sehingga mampu mengelola keuangan usaha dengan baik dan lebih efektif.

METODE PELAKSANAAN

Adapun tahapan dan langkah-langkah yang akan diterapkan saat pelaksanaan di lapangan:

1. Meminta Persetujuan mitra

- 1) Meminta persetujuan mitra untuk mengobservasi dan menganalisis permasalahan yang ada di wilayah tempat usaha

- 2) Meminta persetujuan mitra untuk mengadakan program kerja di wilayah tempat usaha selama beberapa minggu kedepan
- 3) Meminta persetujuan mitra untuk mendokumentasikan segala kegiatan selama proses realisasi program kerja berlangsung
- 4) Meminta mitra untuk merekomendasikan beberapa orang dari tempat usahanya yang dapat mendampingi dan membantu proses realisasi program kerja.

2. Persiapan Pelaksanaan

- 1) Mempersiapkan materi mengenai pengenalan dan penerapan pembukuan sederhana di dalam pencatatan penjualan dan pengeluaran menggunakan Ms. Excel.
 - 2) Mempersiapkan materi mengenai media promosi dalam e-commerce, media digital, pentingnya foto catalog atau foto produk dalam sebuah toko online, pentingnya *endorsement* produk dan pentingnya keamanan pengemasan produk yang baik dalam toko online.
 - 3) Mempersiapkan materi tentang pentingnya dekorasi toko dan mempersiapkan segala alat dan bahan untuk realisasi program meningkatkan daya tarik dekorasi atau tampilan toko yaitu seperti: cat dinding, kuas cat, wallpaper, serta spanduk dengan logo toko.
- ##### **3. Pelaksanaan**
- 1) Mengadakan pembekalan kepada mitra dengan pendekatan secara langsung datang ke tempat lokasi

- mengenai pencatatan penjualan melalui Ms. Excel.
- 2) Memberikan pembekalan kepada mitra tentang bagaimana sistem *endorsement* dan membuat foto katalog bersama dengan beberapa orang dari mitra secara langsung di tempat usaha.
 - 3) Mengadakan pembekalan kepada mitra dengan pendekatan langsung mengenai pentingnya dekorasi toko dan merealisasikan dekorasi toko sesuai kesepakatan dengan mitra.
4. Evaluasi Program Kerja dan Akhir Pelaksanaan.
- 1) Mengevaluasi kembali terkait permasalahan dan kendala selama program kerja berlangsung bersama mitra
 - 2) Foto Bersama.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama dengan mitra sasaran yaitu UMKM Toko Helm Canang.Abd selesai, ada beberapa target dari program yang tercapai, diantaranya yaitu meluasnya wilayah jangkauan pemasaran usaha Toko Helm Canang.Abd sebagai hasil dari terlaksananya program peningkatan pemasaran pada *E-commerce* dan pembuatan foto katalog yang ditandai dengan adanya beberapa pelanggan yang mulai terdapat pesanan yang masuk melalui *Shopee*. Dan yang kedua mengenai pembukuan yang lebih terstruktur dan rapi pada usaha Toko Helm Canang.Abd sebagai hasil dari terlaksananya program penyusunan

pembukuan menggunakan *Ms. Excel* ditandai dengan mampunya pemilik untuk menyusun sendiri pembukuan sederhana yang telah dibuat dengan *microsoft excel*, serta mengenai dekorasi toko yang lebih menarik dari sebelumnya dengan terlaksananya program dengan cara merubah cat dinding pada toko dan menambahkan spanduk sebagai variasi toko. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini ada faktor yang mendukung dalam ketercapaian programnya, yaitu respon positif dari mitra sasaran dalam menerima program yang diajukan. Semangat belajar mitra terhadap suatu hal yang baru tinggi, serta dukungan dari dosen pembimbing yang ditandai dengan diadakannya rapat daring sebelum kegiatan, saat kegiatan, dan berakhirnya kegiatan. Selain itu dosen pembimbing juga memperbolehkan peserta pelaksana untuk berdiskusi melalui media *Whatsapp* sehingga ketika ada kendala, mampu untuk dicarikan solusinya dan pada akhirnya program kegiatan dapat tercapai dengan baik. Disamping faktor pendukung kegiatan, ada juga beberapa faktor penghambat tercapainya pelaksanaan program dari pengabdian masyarakat ini yaitu rumah pemilik usaha dengan tempat usaha yang berbeda lokasi.



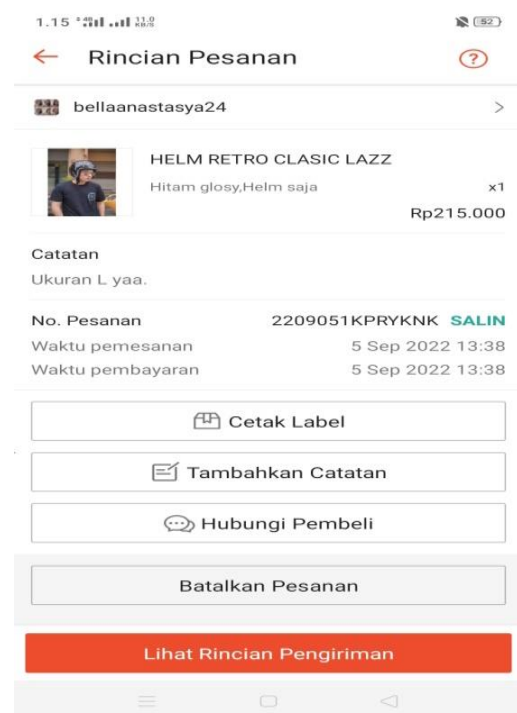
Gambar 1. Dokumentasi saat melakukan observasi dan wawancara bersama pemilik mitra usaha UMKM Toko Helm Canang.Abd



Gambar 3. Dokumentasi saat berupaya meningkatkan dekorasi toko bersama pegawai mitra



Gambar 2. Dokumentasi saat memberikan pengenalan mengenai pembukuan menggunakan Ms.Excel kepada pegawai mitra.



Gambar 4. Screenshot pesan helm dari media digital Shopee



Gambar 5. Dokumentasi akhir kegiatan pengabdian masyarakat bersama dengan pemilik usaha mitra UMKM Toko Helm Canang.Abd

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan pembuatan katalog produk, pemasaran melalui *e-commerce* dan pembuatan pembukuan sederhana di UMKM Astina Silver sangat diperlukan untuk meningkatkan penjulana di masa pandemi serta agar UMKM dapat mengelola keuangannya dengan baik. Adapun program kerja yang dijalankan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan mengenai cara pembuatan katalog produk dengan aplikasi Canva.
2. Memberikan pelatihan mengenai cara pemasaran produk melalui *e-commerce* (Shopee).
3. Memberikan pelatihan mengenai cara pembuatan pembukuan sederhana.

Program kerja tersebut dapat diterima dengan baik oleh mitra UMKM. Mitra UMKM juga kini

sudah memiliki pengetahuan yang cukup dalam pembuatan katalog produk, pemasaran melalui *e-commerce*, dan pembuatan pembukuan sederhana.

Diharapkan kedepannya pemilik Toko Helm Canang.Abd agar terus meng-update katalog produknya sehingga akan menarik minat konsumen. Selain itu, pemilik Toko diharapkan bisa terus memasarkan produknya melalui *e-commerce* agar jangkauan pasar semakin luas sehingga penjualan terus meningkat. Untuk kedepannya pemilik agar rutin melakukan pencatatan untuk semua transaksi dalam usahanya untuk mempermudah pemilik untuk mengetahui perkembangan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayunda, (2020), 10 Alasan Betapa Pentingnya Pembukuan Bagi UMKM di Indonesia. Accurate.
- Pusat Kajian Pemberdayaan Masyarakat dan Kuliah Kerja Nyata, 2021, *Panduan Kuliah Kerja Nyata Peduli Bencana Covid19, Universitas Mahasaraswati Denpasar*
- Fauzi, dkk. 2022. *Jurnal Abdi Panca Marga*, Vol 3 No. 1, Mei 2022. Universitas PGRI Madiun.
- Setiawan, R. & Setiadin, G. F. (2020). Strategi Indonesia dalam Membangkitkan Perekonomian Nasional Pasca Covid-19.