

---

## **STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI PELATIHAN DIGITAL MARKETING DAN PELATIHAN PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN MELALUI APLIKASI BUKU KAS PADA TOKO KAMEN BALI**

**I Nengah Suardhika<sup>1,\*</sup>, Luh Komang Delisna Dewi<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: suardhikanengah@unmas.ac.id

### **ABSTRAK**

Toko Kamen Bali merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang menyediakan berbagai perlengkapan pakaian adat bali, seperti kebaya, kamen endek, batik, sutra, udeng, dan selendang. Toko kamen Bali berlokasi di Pasar Seni Klungkung bangunan putih no 43 dan 44, jalan Cokroaminoto Semarapura Tengah, Klungkung, Bali. Dari hasil observasi dan pengamatan secara berkelanjutan yang saya lakukan pada Toko Kamen Bali, ditemukan adanya permasalahan mengenai penurunan pendapatan toko yang dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat dan banyaknya pesaing karena kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai media promosi produk. Selain permasalahan tersebut, ditemukan juga permasalahan dibidang pembukuan atau pencatatan. Dimana mitra tidak memiliki pencatatan keuangan dan tidak memiliki data pencatatan stok barang. Kegiatan pengabdian masyarakat di Toko Kamen Bali telah terlaksana dan berhasil dengan baik, serta tepat sasaran. Dengan melaksanakan pelatihan mengenai pentingnya pemasaran produk melalui media sosial dan memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan, serta memberikan pemahaman mengenai pencatatan stok barang. Dengan demikian diharapkan agar kinerja Toko Kamen Bali ini semakin baik dan meningkat.

**Kata Kunci:** *Digital Marketing*, Laporan Keuangan, Pencatatan Stok.

### **ANALISIS SITUASI**

Pandemi Covid-19 sampai saat ini masih membawa dampak yang sangat signifikan terhadap semua aspek perekonomian diindonesia. Meskipun dunia sudah memasuki era new normal, perekonomian belum juga membaik. Hal ini karena adanya penurunan pendapatan masyarakat. Adanya penurunan pendapatan dari masyarakat dapat menjadi salah satu faktor menurunnya daya beli atau penjualan dan permintaan produk. Akibatnya berdampak pada penurunan pendapatan yang diterima oleh Toko Kamen Bali, terlebih lagi bangunan pada pasar Klungkung sedang dibongkar untuk perbaikan. Dengan adanya perbaikan bangunan ini, menyebabkan masyarakat susah dalam mengakses jalan ke pasar Klungkung dan berdampak pada menurunnya penjualan. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk memudahkan pelanggan dalam mengakses produk yang dicari yaitu dengan memanfaatkan digital marketing salah satunya melalui media sosial, seperti

Instagram, whatsapp, facebook, shopee, tiktok dan yang lainnya. Ada banyak hal yang bisa dilakukan dengan media sosial, mulai dari menyampaikan informasi usaha maupun promosi, etalase atau katalog online untuk produk-produk yang dipasarkan, dan bahkan ada juga yang memanfaatkan media sosial untuk melakukan pemasaran langsung kepada konsumen akhir. Maka dengan adanya media sosial ini dapat membantu meningkatkan pendapatan dan memudahkan konsumen dalam mengakses produk. Dengan adanya media sosial ini, akan membantu pelaku usaha bisnis untuk berkomunikasi jarak jauh dengan konsumen dan lebih efisien.

Toko Kamen Bali merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang perdagangan yang menyediakan berbagai perlengkapan pakaian adat bali, seperti kebaya, kamen endek, batik, sutra, udeng, dan selendang. Toko Kamen Bali didirikan pada tahun 2003 yang pemiliknya bernama Ni Made Ariani. Toko kamen Bali berlokasi di Pasar Seni Klungkung bangunan putih no 43 dan 44, jalan Cokroaminoto Semarapura Tengah, Klungkung, Bali.

Dari hasil observasi dan pengamatan secara berkelanjutan yang saya lakukan pada Toko Kamen Bali, ditemukan adanya permasalahan mengenai penurunan pendapatan toko yang dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat dan banyaknya persaingan karena kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai media promosi produk. Selain permasalahan tersebut, ditemukan juga permasalahan dibidang pembukuan atau pencatatan. Dimana mitra tidak memiliki pencatatan keuangan dan tidak memiliki data pencatatan stok barang. Selama ini mitra hanya melakukan pencatatan secara manual dengan mencatat barang masuk dan keluar dengan cara ditulis pada kertas, tidak jarang kertas tersebut hilang dan rusak sehingga sulit jika ingin mengecek data sebelumnya.

Berdasarkan masalah tersebut maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pelatihan mengenai pentingnya pemasaran produk melalui media sosial dan memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana untuk mengetahui beberapa pengeluaran modal dan berapa keuntungan yang diperoleh dan memberikan pemahaman mengenai pencatatan stok barang.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan ditemukan bahwa ada beberapa rumusan masalah yang sedang terjadi pada Toko Kamen Bali, sebagai berikut:

1. Bagaimana upaya meningkatkan promosi produk melalui media sosial pada Toko Kamen Bali?
2. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan agar memudahkan dalam pembuatan laporan keuangan pada Toko Kamen Bali?
3. Bagaimana upaya yang dapat dilakukan dalam pencatatan stok barang pada Toko Kamen Bali?

---

## **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Berdasarkan hasil observasi terdapat permasalahan penurunan pendapatan penjualan pada Toko Kamen Bali. Dari permasalahan diatas penulis mengajukan solusi untuk membantu dalam mengatasi masalah tingkat penjualan yang mulai menurun, anantara lain :

1. Membuatkan akun media sosial seperti intagram dan facebook Membantu dalam meningkatkan penjualan dan memperluas pengenalan produk yang dijual Toko Kamen Bali melalui media sosial.
2. Melakukan pelatihan mengenai pembuatan laporan keuangan sederhana menggunakan aplikasi Buku Kas untuk mengetahui berapa pengeluaran modal dan keuntungan yang diperoleh.
3. Melakukan pelatihan dalam pencatatan stok barang melalui aplikasi Buku Kas agar laporan stok barang lebih akurat dan terperinci.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan dari solusi yang telah diberikan pada Toko Kamen Bali akan terbagi menjadi beberapa tahapan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari jalannya program kerja. Berikut ini uraian metode pelaksanaan program kerja yang dilakukan di Toko Kamen Bali sebagai berikut:

1. Tahap Perkenalan  
Pada tahap perkenalan ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap toko dan melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik Toko Kamen Bali. Pada tahap ini kami membicarakan mengenai permasalahan yang dihadapi toko. Setelah memahami permasalahan yang ada, penulis memaparkan dan memberi materi mengenai program kerja yang akan dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah pada Toko Kamen Bali.
2. Tahap Persiapan  
Tahap persiapan untuk mempersiapkan program kerja yang cocok digunakan untuk mengoptimalkan dari permasalahan yang terjadi dan mengembangkan program digitalisasi marketing dan laporan keuangan dengan mempersiapkan bahan atau alat-alat guna menunjang berjalannya program kerja.
3. Tahap Pelaksanaan Program  
Tahap pelaksanaan ini adalah proses berjalannya pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada Toko Kamen Bali dan sekaligus berjalannya proker yang telah diterapkan, sehingga dapat membantu dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi oleh Toko Kamen Bali.
4. Tahap Evaluasi  
Tahap ini adalah tahap akhir dari program kerja. Penulis dan pihak toko mendiskusikan serta mengevaluasi bagaimana selama keberlangsungan pengabdian masyarakat, dan program kerja yang sudah dilaksanakan.

## HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang berjudul “Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pelatihan Digital Marketing dan Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Kas Pada Toko Kamen Bali” telah berjalan lancar dan telah berhasil dilaksanakan. Berikut adalah tabel terealisasi pada kegiatan program kerja.

**Tabel 1.** Realisasi Kegiatan Program Kerja

No	Nama Program Kerja	Keterangan
1	Membuat akun media sosial Instagram dan facebook untuk media promosi barang.	Terealisasi
2	Memberikan pelatihan mengenai pembuatan laporan keuangan sederhana menggunakan aplikasi Buku Kas.	Terealisasi
3	Memberikan pelatihan mengenai pencatatan stok barang menggunakan aplikasi Buku Kas.	Terealisasi

Berdasarkan Tabel 1 di atas dapat diketahui bahwa dari semua pelatihan yang dilaksanakan, pemilik toko dapat mengetahui cara mempromosikan produk melalui media sosial, dan mengetahui cara pencatatan laporan keuangan maupun pencatatan stok barang pada Toko. Keberhasilan dalam menerapkan pelatihan digital marketing dan pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan pada Toko Kamen Bali sudah tercapai dengan sempurna.

Dalam pelaksanaan di lapangan, dan penulis menyimpulkan bahwa program kerja ini berhasil membantu mitra dalam meningkatkan pendapatan penjualan pada Toko Kamen Bali, dan mitra mampu membuat laporan keuangan serta pencatatan stok barang dengan menggunakan aplikasi buku kas.

Dalam pelaksanaan di lapangan terdapat beberapa faktor pendukung dari keberhasilan kegiatan ini yaitu:

1. Pemilik toko mendukung secara penuh kegiatan ini.
2. Kemudahan dalam menyampaikan materi pelatihan, karena didukung penuh oleh mitra.
3. Pemilik yang dilatih mempunyai antusias yang sangat tinggi untuk mengikuti pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas.
4. Kerjasama yang sangat baik dengan pemilik sehingga memudahkan dalam segala bentuk baik kordinasi maupun pelatihan.

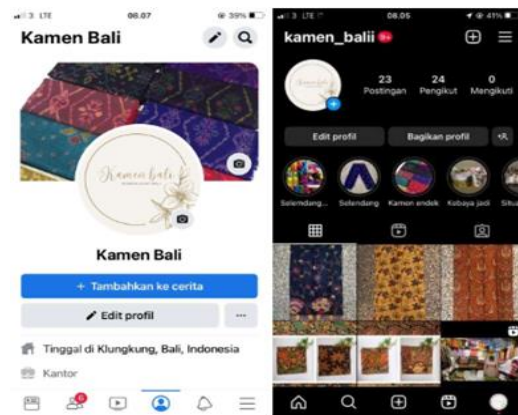
Selain faktor pendukung tersebut, adapun faktor penghambat dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah terbatasnya waktu yang dimiliki oleh mitra terutama dalam bagian pembuatan laporan keuangan dan pencatatan stok barang karena pada saat pelaksanaan kegiatan mitra terbentur dengan adanya kegiatan berjualan dan juga harus melayani konsumen yang sedang memilih produk sehingga perlu mengatur jadwal dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Partisipasi masyarakat sasaran selama kegiatan Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pelatihan Digital Marketing dan Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Kas Pada Toko Kamen Bali sebagai berikut:

1. Menyetujui secara penuh rencana kegiatan ini, bisa dilihat dari sikap terbuka pemilik Toko Kamen Bali saat tim melakukan kegiatan observasi.
2. Pemilik toko yang menjadi masyarakat sasaran sangat antusias dan bersemangat dalam mengikuti edukasi dan pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan dan pencatatan stok barang.
3. Masyarakat sasaran merasa senang dan terbantu terhadap pelatihan dalam pembuatan laporan keuangan dan pencatatan stok barang sehingga dapat dipraktekan langsung oleh masyarakat sasaran.
4. Pihak masyarakat sasaran atau pemilik toko juga bersemangat dalam bertanya dan membantu penulis jika mengalami kendala dalam menjalankan program.
5. Masyarakat sasaran ikut berpartisipasi dalam menjalankan program, seperti ikut untuk melakukan kegiatan pelaksanaan pemasaran melalui media sosial dengan selalu aktif dalam mengupload barang yang baru, dan memberikan masukan terhadap program kerja yang dilaksanakan serta tetap menjalankan program kegiatan saat penulis tidak berada di lokasi pelaksanaan.



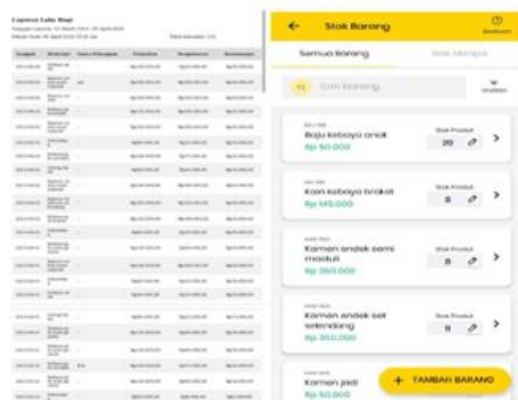
**Gambar 1.** Penjelasan program kerja yang akan dilaksanakan bersama pemilik Toko Kamen Bali sekaligus penyuluhan penggunaan media sosial.



**Gambar 2.** Hasil rancangan pembuatan media sosial Facebook dan Instagram untuk mempromosikan produk



**Gambar 3.** Membantu memajang dan merapikan produk yang akan dijual.



**Gambar 4.** Laporan keuangan dan stok barang menggunakan aplikasi Buku Kas.

---

## **SIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan strategi peningkatan penjualan produk melalui pelatihan digital marketing dan pembuatan Laporan Keuangan melalui Aplikasi Buku Kas Pada Toko Kamen Bali telah berjalan lancar dan terealisasi dengan baik. Hal ini dapat terlihat dari hasil ketercapaian kegiatan yang menunjukkan pemilik toko yang artinya masyarakat sasaran dapat menerima manfaat yang diberikan dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Disamping itu, keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini didukung oleh beberapa faktor seperti antusiasnya pemilik toko dalam menjalankan kegiatan program kerja yang sudah disusun dan membantu dalam menjalankan program kerja tersebut.

Agar program yang telah diberikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat tetap berjalan dengan berkesinambungan, saran yang dapat diberikan antara lain : selalu menggunakan media sosial dalam mempromosikan produk dengan memosting foto-foto produk, dan selalu menggunakan aplikasi Buku Kas agar lebih efektif dalam membuat dan mencatat laporan keuangan maupun stok barang.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Akhilak, M. L. M. 2021. "Efektivitas dan Efisiensi Digital Marketing Melalui Otomatisasi Instagram". *Jurnal Transformasi*, Vol.16, No.2.
- Soejono, W. A. F., Sunarni, T., & Kusmawati, S. S. (n.d.). Pendampingan Usaha: Pentingnya Laporan Keuangan Dan Penggunaan Aplikasi Bukukas Untuk Laporan Keuangan Usaha. No.2 Tahun 2020, 4(2), 2013–2015.
- LPPM Unmas Denpasar. (2023). Buku Panduan Pengabdian Pada Masyarakat. Denpasar: LPPM Unmas.
- Siti Aisyah, Kartika Rose Rachmadi. 2022. "Digitalisasi Pemasaran Melalui Sosial Media Marketing Pada Pelaku UMKM Guna Peningkatan Pendapatan". *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3 (2), 442-448.
- Gita Suliska, Laula Dwi Marhika, tommy Ferdian. 2023. Pelatihan Strategi Marketing Di Era Digital Bagi Pelaku UMKM Se Kabupaten Bungo. *Jurnal Pengabdian Kita* 6 (1).
- Suryandani, W. (2022). Pemanfaatan Pembukuan Digital Menggunakan Aplikasi Buku Kas untuk Peningkatan Pengelolaan Manajemen Keuangan pada UMKM Kelurahan Sidowayah, Kabupaten Rembang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Indonesia*, 1(6), 96-101.
- Wahid, A., Soedarmadji, W., Nuriyanto, Misbah, A., & Ayik, P. (2022). Penyuluhan Penggunaan Buku Kas Digital Dalam Proses Administrasi Umkm Desa Nogosari Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan. *E-Amal Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 02(2), 1261–1266.