

Pengabdian Masyarakat Melalui Pelatihan *Internet Marketing*, Akutansi Dan Manajemen Keuangan Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan Produk

Community Service Through Internet Marketing, Accounting And Financial Management Training In An Effort To Increase Product Sales Turnover

Ni Luh Sri Kasih^{*a}, I Putu Agus Adnyana^b, Kadek Ria Guspita Damayanti^c

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma^{a,b,c}

Srikasih71@gmail.com

Abstract

Incense is one part of the prayer tool for Hindus, especially in Bali. In general, incense is used by Hindus and Buddhists as a means of worshiping God through a religious ceremony process. If only reviewed from its function as a means of ceremony, incense will always be needed by the community in various religious activities that continue to alternately. Dupa Borobudur is located in the village of Lovina-Singaraja. There are so many obstacles experienced by the company both from marketing constraints, and financial aspects with not optimal cash flow recording. Judging from some of the obstacles above, the need for accounting training and financial management, while to increase product sales is carried out methods of marketing products or internet marketing, the implementation of the two strategies above has an impact on the results that can already be seen including increasing turnover of incense products sales by utilizing social media such as WhatsApp, Facebook, Instagram. , furthermore, the achievement in terms of accounting training and financial management is to have used an online bookkeeping application with the application "Cash Register" so that the bookkeeping is more well organized and the calculation is felt more accurate because it has been systematized.

Keywords: *Internet Marketing, Accounting and financial management training*

Abstrak

Dupa merupakan salah satu bagian alat persembahyangan bagi umat Hindu khususnya di Bali. Secara umum dupa digunakan oleh para umat beragama hindu dan budha sebagai sarana melakukan pemujaan kepada Tuhan melalui suatu proses upacara keagamaan. Jika hanya ditinjau dari fungsinya sebagai sarana upacara, dupa akan selalu dibutuhkan oleh masyarakat dalam berbagai aktifitas keagamaan yang terus menerus secara silih berganti. pada Dupa Borobudur yang terletak di desa Lovina-Singaraja. Banyak sekali kendala yang dialami oleh perusahaan tersebut baik dari kendala pemasaran, maupun aspek keuangan dengan tidak optimalnya pencatatan arus kas. Dilihat dari beberapa kendala diatas maka perlunya pelatihan akutansi dan manajemen keuangan, sedangkan untuk meningkatkan penjualan produk dilakukan metode memasarkan produk atau *internet marketing*, penerapan dua strategi diatas berdampak pada hasil yang sudah dapat dilihat diantaranya meningkatnya omset penjualan produk dupa dengan memanfaatkan media *social* seperti *WhatsApp, Facebook, Instagram*, selanjutnya pencapaian dalam hal pelatihan akutansi dan manajemen keuangan adalah sudah menggunakan aplikasi pembukuan secara online dengan aplikasi "Mesin Kasir" sehingga pembukuan lebih tertata dengan baik dan perhitungan dirasa lebih akurat karena sudah tersistematika.

Kata Kunci: *Internet Marketing, Pelatihan akutansi dan manajemen keuangan*

1. Pendahuluan

Agama Hindu dalam tradisi Bali serta kepercayaan umat Hindu di Bali, dupa merupakan salah satu sarana prasarana bagi umat Hindu di dalam melakukan persembahyangan. Kebutuhan dan permintaan terhadap dupa di Bali itu sendiri perharinya bisa mencapai berton-ton lebih apalagi jika ada harihari raya besar

agama Hindu, maka permintaan akan bertambah pula. Adapun jumlah penduduk Bali menurut BPS tahun 2014, sekitar 4 juta jiwa, dimana 90%-nya beragama Hindu. Sementara masih banyak dupa impor seperti dupa Cina, Jawa, India, dan yang lainnya. Toko dupa Borobudur yang terletak di desa Lovina-Singaraja. Banyak sekali kendala yang dialami oleh perusahaan tersebut baik dari kendala pemasaran, penurunan omset penjualan, serta permasalahan di bagian pembukuan yang belum tertata dengan rapi dan masih menggunakan pembukuan manual, apalagi 2 tahun belakangan ini negara Indonesia mengalami dampak pandemic covid-19 yang mengharuskan kita bekerja dari rumah, imbasnya keperusahaan adalah kurangnya pemasaran atau omset penjualan produk menurun. Menurut Melydrum Pemasaran adalah proses bisnis yang berusaha menyelaraskan antara sumber daya manusia, finansial dan fisik organisasi dengan kebutuhan dan keinginan para pelanggan dalam konteks strategi kompetitif, selain itu pelatihan pembukuan keuangan dan pemasaran online bagi usaha mikro, kecil dan menengah (Santi Riana Dewi, Andari, Martina Rahmawati Masitoh, Santi Oktaviani, 2019) dalam pengabdian ini dijelaskan bahwa sangat penting untuk memberikan Latihan pemasaran online dan pelatihan pembukuan keuangan.

Melihat dari permasalahan diatas maka diperlukanlah terobosan atau strategi untuk meningkatkan Kembali penjualan pada Toko dupa Borobudur, Adapun beberapa strategi yang bisa diaplikasikan diantaranya memberikan pelatihan tentang internet marketing dengan harapan yaitu dengan memanfaatkan media social seperti Facebook, Instagram dan Whatshapp sebagai media pemasaran yang memudahkan mitra untuk memasarkan produknya tanpa dibatasi dengan jarak dan waktu. Dengan menggunakan media social produk nantinya akan bisa dilihat dan diakses semua orang, sehingga memudahkan pemesanan produk dupa Borobudur, secara tidak langsung hal ini juga akan bisa meningkatkan omset penjualan yang menurun akibat adanya pandemi covid-19. Pernyataan ini bisa kita lakukan berdasarkan teori yang telah disampaikan oleh (Taufik Rizaldi, 2017) beliau berharap dengan strategi pemasaran yang berbeda pihak mitra dapat memasarkan produknya dengan baik secara online dan offline. Manajemen keuangan merupakan hal penting bagi semua jenis usaha, termasuk di dalamnya Toko dupa Borobudur, menguasai dan mampu melakukan pembukuan dan pengaturan keuangan merupakan hal yang harus dapat dilakukan secara mandiri. Pelatihan dalam hal pembukuan nantinya akan diterapkan dengan menjalankan program pelatihan pembukuan menggunakan aplikasi yang dapat diakses menggunakan media gadget atau Handphone. Penggunaan aplikasi "Mesin Kasir" dengan menerapkan strategi ini nantinya bisa memudahkan mitra dalam proses pembuatan pembukuan.

2. Metode

Metode pelaksanaan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu dengan melakukan pelatihan dan pembelajaran. Dengan kata lain, memberikan pengetahuan tentang internet marketing dan pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan dalam mengelola keuangan pada perusahaan.

Dalam evaluasi pelaksanaan kegiatan terdapat evaluasi input, evaluasi proses dan evaluasi output. Pada evaluasi input yaitu pelaksanaan pengabdian

masyarakat dengan menggunakan tatap muka langsung. Untuk evaluasi proses, adanya antusias dan umpan balik dari sasaran. Dan evaluasi hasil dilakukan setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Dengan memiliki harapan bahwa karyawan bisa melakukan pemasaran lewat internet marketing dan mampu mengelola keuangan toko dupa Borobudur.

3. Hasil Dan Pembahasan

Tahapan yang akan dilakukan untuk melaksanakan solusi yang ditawarkan sebagai berikut: a. Pihak-pihak yang terlibat dalam pembinaan UMKM ini yaitu : beberapa karyawan yang bekerja ditoko Dupa Borobudur, seperti karyawan yang memberikan pelayanan di toko dan karyawan yang memproduksi dupa. b. Metode dan tahapan mulai dari 1. Identifikasi kebutuhan, dalam kegiatan ini hal yang pertama dilakukan yaitu, dengan meminta izin kepada pemilik UMKM setelah diberikan izin oleh pemilik toko Dupa Borobudur lalu mengadakan wawancara dengan Ibu Komang Eni sebagai orang kepercayaan pemilik toko. Karena pemilik toko sedang berada di luar Bali kemudian melakukan observasi di toko. 2. Perancang, Dalam kegiatan ini yang dilakukan rancang /program kerja di terapkan selama praktek di toko Dupa Borobudur yaitu memberikan pelatihan internet marketing Karena seiring perkembangan zaman ini karyawan harus memiliki kemampuan untuk melakukan promosi menggunakan media social seperti whatsapp, instagran, facebook dan media promosi lainnya. Agar omset penjualan yang didapatkan oleh toko meningkat dan memiliki pelanggan di berbagai daerah tidak hanya di daerah Lovina saja. Serta membantu dalam penyusunan laporan keuangan selain menggunakan system manual saya juga memperkenalkan salah satu aplikasi yang dapat mempermudah pembuatan/penyusunan laporan keuangan.

Salah satu aplikasi yang diperkenalkan yaitu aplikasi Mesin Kasir. Aplikasi ini dapat membantu proses pembuatan pembukuan menjadi lebih mudah, selain itu juga dapat melihat stock barang masih atau tidaknya, labanya berapa, perkembangan laporan penjualan dan pembeliannya dan lain sebagainya. 3. Pembuatan, Dengan memberikan pelatihan yang baik, sehingga dengan begitu bisa meningkatkan keterampilan *internet marketing* yaitu dengan cara memberikan pemasaran melalui media social, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan serta produk Dupa Borobudur lebih dikenal diberbagai daerah. Dalam kegiatan ini yang dilakukan yaitu membuat video dan memfoto barang-barang yang dijual di toko Dupa Borobudur.

Selanjutnya Memberikan pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan yaitu dengan cara membantu dalam pembuatan laporan keuangan dan pembukuan dengan memperkenalkan salah satu aplikasi yang bisa digunakan dalam membuat laporan keuangan sederhana menggunakan smartphone agar nantinya bisa mengefisienkan waktu dalam pembuatan laporan keuangan.



Gambar 1. Pemberian pelatihan tentang internet marketing



Gambar 2. memperkenalkan aplikasi “mesin Kasir” dalam pembuatan Laporan Keuangan

Tabel 1. Tabel hasil capaian

No.	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
1.	Pelatihan <i>Internet Marketing</i>	Hanya menggunakan metode pemasaran Produk manual sehingga terdapat penurunan omset penjualan produk	Meningkatnya omset penjualan Produk dupa dengan memanfaatkan media social seperti WhatsApp, Facebook, Instagram,
2.	Pelatihan Akuntansi dan Manajemen keuangan	Menggunakan Pembukuan manual sehingga menjadi tidak tertata rapi dan proses penyusunan memerlukan waktu yang lama	Telah menggunakan aplikasi pembukuan secara online yaitu menggunakan aplikasi ‘Mesin Kasir’ sehingga nantinya pembukuan bisa lebih tertata rapi serta tersistematika

4. Penutup

Penulis melaksanakan Pengabdian kepada masyarakat di salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bernama Toko Dupa Borobudur. Selama kegiatan masyarakat mampu menerapkan internet marketing dan pemilik toko bisa memakai aplikasi Mesin kasir untuk meningkatkan omset.

Adapun masalah yang ditemukan yaitu kurangnya pasokan bahan baku karena pemasok mengalami kendala kurang rapi dan tertatanya laporan keuangan toko sehingga diperlukan pelatihan khusus untuk membuat laporan keuangan yang rapi dan dapat mengefisienkan waktu. Masalah lainnya yaitu kurangnya pemasaran produk sehingga omset penjualan menurun dan pelayanan toko yang harus lebih ditingkatkan kembali. Dengan menerapkan metode atau strategi *internet marketing* dan perbaikan penulisan pembukuan uang dengan baik akan mampu menjadikan Toko Dupa Borobudur bisa bersaing dan menarik minat para konsumen dengan keuangan yang sudah tersistematisasi baik.

5. Ucapan Terima Kasih

Puji serta syukur saya panjatkan kepada kehadiran Ida Sang Hyang Widi Wasa yang telah memberikan begitu banyak nikmat yang mana makhluk-Nya pun tidak akan menyadari begitu banyak nikmat yang telah dipanjatkan dari Ida Sang Hyang Widi Wasa. Selain itu, penyusun juga merasa sangat bersyukur karena telah mendapatkan anugrah yang tak terhingga dari-Nya sehingga artikel pengabdian yang berjudul Pengabdian Masyarakat Melalui Pelatihan *internet marketing*, akuntansi dan manajemen keuangan dalam upaya peningkatan omset penjualan produk ini dapat terselesaikan. Melalui kesempatan ini maka penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada: 1) Ibu Dr. Ni Nyoman Juli Nuryani, SE.,M.M selaku Ketua Jurusan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Singaraja. 2) Ibu Ni Luh Putu Eka Yudi Prastiwi, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma Singaraja. 3) Ibu Komang Eni selaku pemilik UMKM Dupa Borobudur yang telah memberikan izin untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan. 4) Semua Anggota Keluarga dan seluruh Karyawan Dupa Borobudur yang telah membantu penulis dalam mengumpulkan data yang diperlukan. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang penulis miliki. Untuk itu penulis berharap kritik dan saran yang membangun

6. Daftar Pustaka

- Hasbiansyah O, I. (2015). Pelatihan Pemasaran Online di kalangan Pengusaha Kecil Menengah. Depok. *Prosiding Sosial, Ekonomi dan Humaniora*. 693-698
- Maulani, S. T. (2016). Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana dan Motivasi Kewirausahaan pada Kelompok Usaha Makanan RW 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibeuying Kaler Bandung. Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas*. 1(1), 32-38.
- Melydrum (2017). Penyelaraskan antara sumber daya manusia, finansial dan fisik organisasi dengan kebutuhan dan keinginan para pelanggan dalam konteks strategi kompetitif.
- Rizaldi, T. (2017). Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Strategi Peningkatan pemasaran UMKM. *Prosiding Semina Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*. Jember. 97-100
- Santi R. D. Andari., Martina R. M., Santi O. (2019) penting untuk memberikan Latihan pemasaran online dan pelatihan pembukuan keuangan.
- Taufik, R. (2017) strategi pemasaran yang berbeda pihak mitra dapat memasarkan

Kasih, dkk (2022)

produknya dengan baik secara online dan offline.

Terra, S. M. (2016). pencatatan laporan keuangan yang sistematis memiliki manfaatmanfaat, dapat memberikan informasi kas yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan usaha pada suatu saat tertentu.