

PELATIHAN PENGELOLAAN LAPORAN CASH FLOW DAN STRATEGI IKLAN DIGITAL DALAM UPAYA MENJAGA KEBERLANJUTAN USAHA UMKM KOMUNITAS KUBELENTARA

Listya Sugiyarti^{a,1}, Siti Hanah^{b,2}, Nur Asmilia^{c,3}

^{a,b,c}Dosen Prodi Sarjana Akuntansi Universitas Pamulang

¹listya.sugiyarti@unpam.ac.id; ²dosen01609@unpam.ac.id; ³dosen02321@unpam.ac.id

*listya.sugiyarti@unpam.ac.id

Abstrak

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan pelaku UMKM Komunitas Kubelentara yang beralamat di Lenteng Agung, Jakarta Selatan. Tujuan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan dan pemahaman juga praktker kepada pelaku UMKM tentang bagaimana dapat mengelola keuangan usahanya dengan konsisten dan membuat laporan cash flow dengan menggunakan aplikasi dari playstore di handphone. Selain itu juga bagaimana dapat menghadapi persaingan usaha dengan cara meningkatkan penjualan dengan menggunakan iklan digital. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah penyuluhan, pendampingan, pelatihan dan praktek langsung dengan materi yang diberikan, Permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah: [1] Minimnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan dan cash flow; [2] Butuhnya pengetahuan dan pendampingan tentang penggunaan iklan digital. Peserta terlihat antusias dan bersemangat, hal ini dapat dilihat dari terjadinya interaksi dua arah, terjadi tanya jawab, diskusi dan berbagi pengalaman dan menjadi wadah penyampain masalah yang mereka hadapi sebagai pelaku UMKM. Hasil dari kegiatan PkM kepada para pelaku UMKM diantaranya adalah kegiatan pendampingan dan sosialisasi berupa pemaparan materi sekaligus diskusi bersama dengan para pelaku UMKM, serta demonstrasi cara penggunaan aplikasi laporan keuangan yang dapat didownload dari Play Store di handphone seperti aplikasi yang namanya "Teman Bisnis". Selain itu peserta mendapatkan materi terkait bagaimana mengelola keuangan secara akuntabel dengan membuat pembukuan secara konsisten dan benar. Untuk keberlanjutan usaha, selain menjual secara offline maka pelaku UMKM dapat menjual secara digital dengan menggunakan iklan digital.

Kata kunci: laporan cash flow; iklan digital; pelaku UMKM

Abstract

TRAINING ON MANAGEMENT OF CASH FLOW REPORTS AND DIGITAL ADVERTISING STRATEGIES IN AN EFFORTS TO MAINTAIN THE CONTINUITY OF KUBELENTARA COMMUNITY UMKM BUSINESSES. The partner in the activities of devotion to this community is the UMKM committed by the Kubelentara Community based in Lenteng Agung, South Jakarta. The purpose of this activity is to provide knowledge and understanding to UMKM practitioners about how to manage their financial transactions consistently and create cash flow reports using the app from the playstore on the mobile phone. Besides, it's also how to deal with business competition by increasing sales using digital advertising. The methods used in this activity are the elaboration, accompanying, training and practical practice with the given material, The main

problems faced by partners are: [1] Minimum understanding of financial management and cash flow; [2] The need for knowledge and accompaniment about the use of digital advertising. The participants looked enthusiastic and excited, it can be seen from the occurrence of two-way interaction, questions and answers, discussions and sharing of experience and become a container of the problem that they face as UMKM perpetrators. The results of the activities of PkM to UMKM perpetrator among them are accompanying activities and socialization in the form of presentation of material at the same time discussions with UMKL perpetrates, as well as demonstration of how to use the application financial reports that can be downloaded from the Play Store on mobile phones such as the application called "Business Friends". In addition, participants get related materials how to manage finance accountably by making accounts consistently and correctly. For business sustainability, in addition to selling offline then UMKM perpetrators can sell digitally using digital advertising.

Keywords: *cash flow reports; digital ads; UMKM*

PENDAHULUAN

Pengelolaan keuangan dalam arti pencatatan dan pengakuan yang jelas untuk setiap nilai uang yang digunakan dalam suatu unit usaha dan catatan keuangan merupakan satu hal yang penting disusun oleh semua unit usaha. Fungsi laporan keuangan dibutuhkan oleh pihak internal dan pihak eksternal yang berhubungan dengan unit usaha tersebut. Pihak internal memanfaatkan laporan keuangan sebagai bahan menganalisis hasil kinerja suatu unit usaha dan sekaligus sebagai alat analisis efisiensi pengelolaan keuangan suatu unit usaha. Selain itu laporan keuangan juga dibutuhkan untuk membuat prediksi keuangan unit usaha di masa depan dan menyusun rencana kegiatan unit usaha.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting bagi perekonomian nasional karena UMKM berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573 triliun (Noviyanti, 2022). UMKM terbukti paling tangguh dalam menghadapi krisis global dikarenakan sebagian besar UMKM dapat bertahan dalam krisis sehingga jumlah UMKM pun bertambah pasca krisis. Kemampuan bertahan dikala krisis tersebut dikarenakan UKKM menggunakan sumber daya berupa bahan baku, tenaga kerja dan

orientasi pasar lokal. Meskipun jumlah pelaku UMKM bertambah banyak dan berkontribusi besar bagi perekonomian nasional, namun masih mengalami kendala dalam proses pengembangan usahanya. Persoalan yang dihadapi oleh UMKM meliputi pemahaman membuat laporan keuangan, akses permodalan, pemasaran produk/jasa, manajemen pengembangan usaha dan keuangan, aspek hukum dan perpajakan. Pelaku UMKM sebagian besar mengelola usahanya tanpa memiliki pengetahuan ataupun keterampilan cara mengelola keuangan yang baik sehingga sering kali usaha yang dijalankan hanya mengandalkan pengalaman pribadi dan intuisi saja.

Manajemen usaha terdiri dari beberapa aspek diantaranya: perencanaan usaha, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian usaha. Aspek-aspek ini jarang diperhatikan UMKM padahal sangat penting. Disamping itu, UMKM tidak melakukan pengelolaan keuangan usaha seperti pembukuan atas transaksi usahanya. Dalam pengelolaan keuangan, perhitungan laba/rugi sering dilakukan dengan sangat sederhana tanpa melakukan analisis biaya yang memadai. Perhitungan tersebut tidak memasukkan komponen bahan baku atau bahan mentah yang diambil dari lahan sendiri dan tenaga kerja yang

merupakan anggota keluarga sendiri sebagai biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja dalam penghitungan biaya. Perhitungan-perhitungan tersebut yang sebaiknya dibukukan atau dilaporkan dalam laporan keuangan. Laporan keuangan itu sendiri terdiri dari laporan laba/rugi, laporan posisi keuangan (neraca), laporan perubahan modal dan laporan arus kas.

Di Wilayah Jabodetabek, UMKM yang bergerak di bidang usaha (industri) kuliner menempati posisi yang paling dominan. Hal ini bisa dipahami mengingat populasi penduduk di Wilayah ini sangat besar, dan kuliner termasuk barang kebutuhan primer sehingga industry ini menjadi primadona. Meskipun sederhana, industri ini termasuk industri pengolahan (mengalami proses produksi) yakni bahan mentah dikonversi (diolah) ke arah barang jadi yang siap dijual. Oleh karena itu, untuk aspek produksi diperlukan bahan mentah, tenaga terampil, dan peralatan. Aspek produksi merupakan salah satu fungsi usaha UMKM di luar Pemasaran, SDM, dan Keuangan/Akuntansi. Selanjutnya aspek-aspek usaha UMKM tersebut perlu dikelola (manajemen) sebaik mungkin dari sisi perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.

Peran teknologi tidak akan berhenti sampai sini untuk kebutuhan *e-commerce* (Yusnaini et al.,

2022). *Marketplace* dan *online shop* adalah dua *platform* yang berbeda. Perbedaan utamanya terletak pada perantara. *Marketplace* adalah perantara yang menghubungkan para penjual dengan pembeli (Mehta et al., 2017). Di sisi lain, *online shop* atau toko *online* tidak memerlukan perantara. Penjual langsung menjual produknya di *platform* mandiri kepada pembeli. Berjualan melalui *online shop* atau toko *online* menuntut pengusaha untuk lebih mandiri. Pengusaha perlu membuat *website*, mengelola pemasaran melalui media sosial dan langsung berurusan dengan konsumen. Kendati demikian dengan mengelola *website* toko *online* sendiri memiliki keuntungan lebih banyak dibanding hanya berjualan melalui *marketplace*, terlebih lagi jika pengusaha sudah mempunyai merek sendiri (Reimers et al., 2016).

Berdasarkan latar belakang diatas dan hasil wawancara langsung terbatas dan diskusi dalam WAG UMKM Komunitas Kubelentera, persoalan-persoalan yang dihadapi oleh pelaku UMKM diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pembelian bahan mentah dimana harga semakin tinggi karena menciutnya pasokan yang dialami
2. Ketiadaan dana tunai (*cash*) sebagai modal usaha.
3. Sumberdaya manusia yang terampil

dalam bidang usaha pokok dan teknologi informasi

4. Strategi promosi berbasis teknologi.
5. Perubahan sistem usaha UMKM *luring/offline* menjadi *daring/online* pada saat Pandemi Covid-19 yang telah berlalu bukanlah hal yang mudah dilakukan dengan ada keterbatasan fasilitas teknologi yang dimiliki oleh pengusaha UMKM.
6. Variasi produk dan tampilan.

Di antara beberapa persoalan yang teridentifikasi, ketiadaan dana tunai (*cash*) merupakan persoalan yang paling urgen mengingat dana tunai (*cash*) merupakan masalah dari usaha UMKM, dalam arti usaha UMKM dimulai dari dana tunai (*cash*) dan berakhir menjadi dana tunai (*cash*). Terlihat di sini, adanya aliran dana kas masuk dan keluar. Butuhnya kemahiran dan familiar dengan penggunaan aplikasi atau fasilitas iklan digital yang mendukung aktifitas penjualan online. Oleh karena itu fokus kegiatan PkM ini, dan diberi judul **“Pelatihan Pengelolaan Laporan Cash Flow dan Strategi Iklan Digital dalam Upaya Menjaga Keberlanjutan Usaha UMKM Komunitas Kubelentera”**

Berdasarkan uraian masalah yang dihadapi oleh mitra, maka disepakati bahwa masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah

perlunya pendampingan pengelolaan arus kas dan laporan keuangan UMKM juga pendampingan strategi penggunaan iklan digital. Kondisi seperti diatas yang dialami oleh Mitra kami yaitu UMKM Komunitas Kubelentera yang beralamat di Lenteng Agung, Jakarta Selatan.

METODE PELAKSANAAN

Penerapan metode dalam melakukan pengabdian sebagai berikut:

Pelaksanaan PkM dilakukan pada hari Jumat, 03 November 2023 dengan melibatkan dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang, dibantu oleh Mahasiswa. Tim penyuluh ini bekerja sama dengan mitra yaitu UMKM Komunitas Kubelentera yang beralamat di Lenteng Agung, Jakarta Selatan.

Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan PkM ini dibagi menjadi tiga tahapan:

1. Tahapan persiapan dilakukan dengan berkoordinasi dengan melakukan Forum Group Discussion (FGD) dengan Ketua UMKM Komunitas Kubelentera.
2. Tahap kedua, yaitu tahap melayani dilakukan dengan penyuluhan, pendampingan dan pelatihan dengan para pelaku UMKM dalam Komunitas Kubelentera

Pemahaman atas laporan arus kas/*cash flow* dan strategi iklan digital ini merupakan point dasar yang harus disampaikan kepada peserta PKM kali ini. Hal ini karena untuk dapat menyusun laporan keuangan dengan benar, harus dipahami logika dasar pengelompokkan transaksi keuangan ke dalam akun-akun akuntansi yang sesuai dengan persamaan dasar akuntansi khususnya pada laporan arus kas/*cash flow*. Setelah pengelompokkan akun-akun tersebut dilakukan, kemudian akan diproses dalam siklus akuntansi penyusunan laporan keuangan. Dan siklus akuntansi ini harus diikuti dengan benar sesuai dengan tahapannya. UMKM juga didampingi terkait dengan strategi iklan digital untuk menunjang usahanya.

3. Tahap ketiga, yaitu tahap refleksi melakukan evaluasi hasil penyuluhan, pendampingan dan pelatihan terhadap para pelaku UMKM dalam Komunitas Kubelentera.

Diagram Alur Pelaksanaan PkM sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Alir Pelaksanaan PkM

Deskripsi lengkap bagian metode pelaksanaan untuk mengatasi permasalahan sesuai tahapan berikut adalah:

- a. Bagaimana partisipasi mitra dalam pelaksanaan program
- b. Bagaimana evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan Pengabdian selesai dilaksanakan.

- c. Pengabdian Kepada Masyarakat ini bentuk keberlanjutan dari hasil PkM sebelumnya di tempat yang berbeda.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa Program Studi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pamulang dilaksanakan pada tanggal 1-3 November 2023 dengan tema “Pelatihan Pengelolaan Laporan Cash Flow dan Strategi Iklan Digital dalam Upaya Menjaga Keberlanjutan Usaha Umkm Komunitas Kubelentera”, dengan peserta para pelaku UMKM kluster wanitai sebanyak 18 orang.

Permasalahan yang sudah diuraikan dibagian sebelumnya yaitu Di antara beberapa persoalan yang teridentifikasi, ketiadaan dana tunai (*cash*) dalam mengelola modal merupakan persoalan yang paling urgen mengingat dana tunai (*cash*) merupakan masalah dari usaha UMKM, dalam arti usaha UMKM dimulai dari dana tunai (*cash*) dan berakhir menjadi dana tunai (*cash*). Terlihat di sini, adanya aliran dana kas masuk dan keluar. Butuhnya kemahiran dan familiar dengan penggunaan aplikasi atau fasilitas iklan digital yang mendukung aktifitas penjualan online.

Berikut merupakan solusi dari permasalahan diatas dengan cara pengabdi memberika materi dan praktek dalam mengelola aplikasi keuangan:

1. Pengelolaan cash dan penyusunan laporannya

Materi Akuntansi yang dibahas adalah tata kelola untuk keuangan sehingga menghasilkan Laporan cash flows.

2. (1) Memberikan penyuluhan kaitan toko *online* yang akan lebih dipercaya oleh konsumen. Karena, konsumen lebih percaya kepada toko *online* yang memiliki *website* resmi dibanding toko *online* yang hanya mempunyai laman media sosial. (2) Menjelaskan bahwa toko *online* akan lebih mudah untuk muncul di hasil pencarian Google. Muncul di hasil pencarian Google ini penting karena, konsumen melakukan riset melalui mesin pencari terlebih dahulu sebelum membeli produk secara *online*. (3) Menjelaskan kaitan mengurangi ketergantungan pada pihak lain, dalam hal ini *marketplace*. (4) Memberikan penyuluhan mengelola *website* toko *online* sendiri, bukan sekadar mengelola lapak di pihak lain. (5) Menjelaskan kaitan mengembangkan merek sendiri, dan

3. *website* adalah kebutuhan utama dalam *branding* produk di dunia maya.
- (6) Menjelaskan kaitan mengelola *website* toko *online* sendiri, dan memiliki toko pusat yang seluruh pengelolaannya di bawah kontrol sendiri, bukan pihak lain.

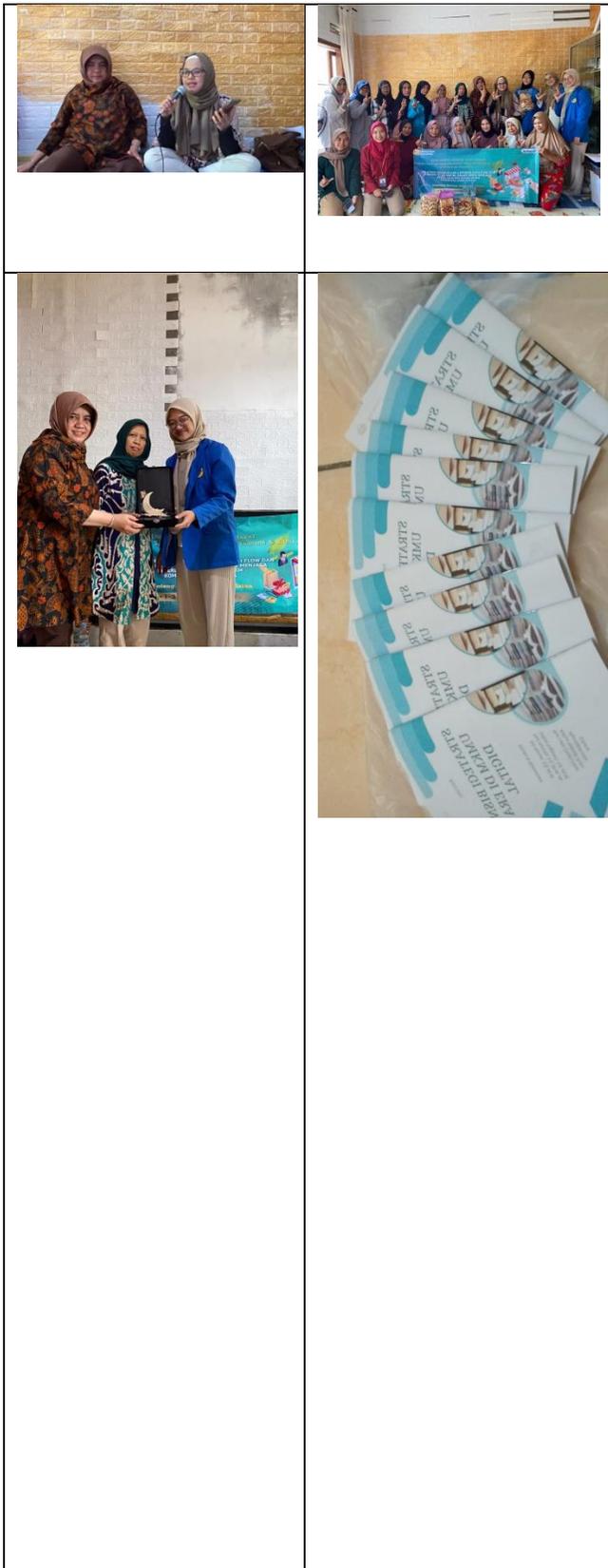
Kegiatan PKM ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi masyarakat, dosen, mahasiswa, Universitas Pamulang dan Pemerintah yaitu:

1. Bagi Masyarakat, khususnya pelaku UMKM, memahami pentingnya pengelolaan arus kas dan laporan keuangan juga mengetahui strategi penggunaan iklan digital sehingga bisa meningkatkan kinerja UMKM dan keberlangsungan usaha.
2. Bagi Dosen dan Mahasiswa. Dosen dapat menjadikan sebagai bahan referensi untuk pengajaran terutama mata kuliah Manajemen Keuangan, Laporan Keuangan Lanjutan serta Manajemen Keuangan, Investasi dan manajemen pemasaran dalam ruang lingkup teknologi. Disamping itu, dapat dilanjutkan ke penelitian maupun untuk kegiatan PkM. Bagi Mahasiswa, menambah wawasan baik dari segi ilmu teori termasuk juga penerapannya.
3. Bagi Universitas Pamulang, khususnya

Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB), merupakan bentuk pengabdian sekaligus sumbangsih bagi pendidikan nasional.

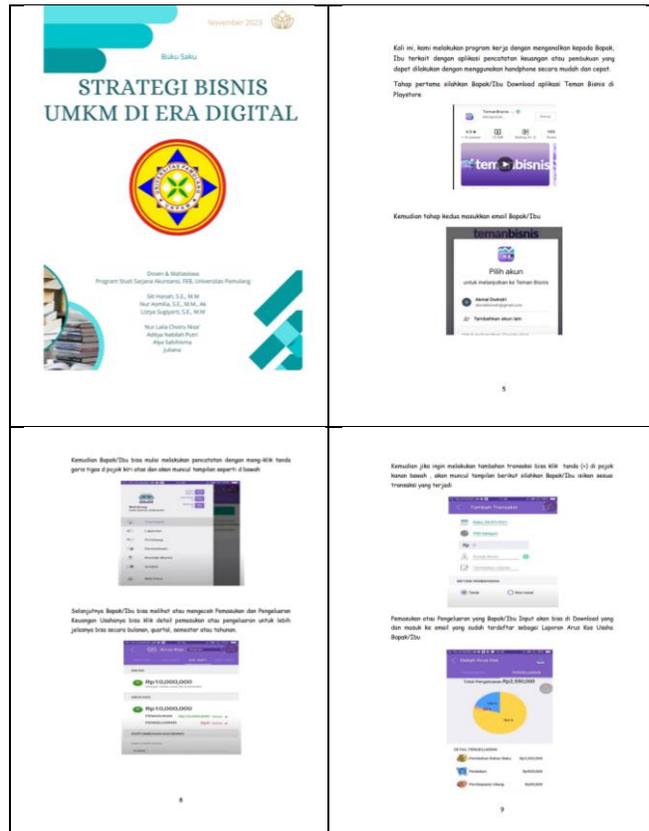
4. Bagi Pemerintah, kegiatan pelatihan ini dapat membantu memperkuat sistem pendidikan dan ekonomi bagi pelaku UMKM yang harapannya dapat terus berkelanjutan dan memberikan kontribusi bagi negara.

Pada kegiatan PkM ini, peserta mendapatkan materi dan praktek langsung dari para pengabdian yaitu dosen Universitas Pamulang sebagai narasumber, selain menjadi pengajar, para dosen tersebut juga pemilik usaha sehingga dapat memperkuat materi yang diberikan.



Gambar 1. Narasumber dan Peserta dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Dalam Kegiatan PkM tersebut, dosen dan mahasiswa membagikan buku saku yang isinya sesuai dengan materi yang diberikan. Buku saku tersebut ditulis oleh dosen dan mahasiswa Prodi Sarjana Akuntansi, FEB, Universitas Pamulang.



Gambar 1. Sebagian isi dari buku saku sebagai materi PkM

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PkM tersebut disambut baik oleh Ibu Sri Mulyati sebagai Ketua dari komunitas Kubelentera. Beliau menyambut baik dan berharap kegiatan PkM dan kegiatan lain dari para dosen dan mahasiswa Universitas Pamulang dapat berkelanjutan.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan skema Program Kemitraan Masyarakat menggunakan metoda pendekatan Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah penyuluhan, pendampingan, pelatihan dan praktek langsung dengan materi yang diberikan.

Ketua UMKM Komunitas Kubelentera sendiri dan para pelaku UMKM yang hadir merupakan usaha Produk Kembang Goyang dan Peyek Kembang goyang. Filosofi dari produk tersebut adalah bertujuan untuk melestarikan makanan khas betawi yang resepnya sudah turun temurun. Pelaksanaan PkM tersebut dihadiri oleh beberapa anggota dari komunitas Kunelentera sebanyak 18 pelaku UMKM dari komunitas tersebut yang semuanya adalah perempuan. Menurut ketua komunitas ada lebih dari 100 Pelaku UMKM yang bergabung pada komunitas Kubelentera, dan beliau mengklusterin para pelaku UMKM.

Dalam pelaksanaan dan kesempatan yang diberikan kepada para dosen Program studi Sarjana Akuntansi, Universitas Pamulang, dilakukan kegiatan pendampingan dan sosialisasi berupa pemaparan materi sekaligus diskusi bersama dengan para pelaku UMKM, serta demonstrasi cara penggunaan aplikasi laporan keuangan yang dapat didownload dari Play Store di handphone seperti aplikasi yang namanya "Teman Bisnis". Selain itu peserta mendapatkan materi terkait bagaimana mengelola keuangan secara akuntabel dengan membuat pembukuan secara konsisten dan benar. Untuk keberlanjutan usaha, selain menjual secara offline maka pelaku UMKM dapat menjual secara digital dengan menggunakan iklan digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, Muhammad Nuryatno dan Anwar, Yuli, (2019). *Praktikum Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Amin, Muhammad Nuryatno, Henny, Deliza, dan Puspitasari, Windhy. (2020). *Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan (Tingkat Dasar) Bagi Komunitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Jakarta Selatan*.
- Hanafi, M. M., & Halim, A. (2018). *Analisis laporan keuangan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Berg, S. H., O'Hara, J. K., Shortt, M. T., Thune, H., Brønnick, K. K., Lungu, D. A., Røislien, J., & Wiig, S. (2021). Health authorities' health risk communication with the public during pandemics: a rapid scoping review. *BMC Public Health*, 21(1). <https://doi.org/10.1186/s12889-021-11468-3>.

Prayitno, A., Putriani, A., Wibowo, A., & Sanjaya, V. F. (2020). Pengaruh Sosial Media Marketing. Customer Engagement dan Digital Advertising Terhadap Kepercayaan Merk (*Pengguna GO-JEK Sebagai Objek Penelitian*). 33(2). <http://ejournal.stieibbi.ac.id/index.php/jmb>.