

**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN MANAJEMEN PEMASARAN DAN  
KEUANGAN UNTUK Mendukung KEMANDIRIAN EKONOMI  
SANTRIWATI PONDOK PESANTREN NURUS SUNAH**

**<sup>1</sup>Edy Susilo, <sup>2\*</sup>Nurhidayati, <sup>3</sup>Diah Setiati B.**  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Semarang, Kota Semarang, Indonesia  
Email : [\\*nuratik@usm.ac.id](mailto:*nuratik@usm.ac.id)

Manuskrip: September -2022; Ditinjau: September -2022; Diterima: Oktober -2022;  
Online: Januari-2023; Diterbitkan: Januari-2023

**ABSTRAK**

Pondok Pesantren Nurus Sunah yang terletak di Jalan Bulusan Utara Raya No. 12 Semarang memiliki motto "Cerdas, Mandiri, dan Berkarakter" telah menyusun program- programnya sesuai harapan dan tujuan yang ingin dicapai. Dengan "Cerdas" lulusan PPNS bertujuan agar memiliki kompetensi untuk dapat melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi. Dengan "Mandiri" mereka memiliki life skill agar dapat memiliki usaha dan kemandirian dalam hidupnya, dan dengan "Berkarakter" memiliki perilaku dan sikap jujur, ulet, bertanggungjawab, berintegritas, disiplin, berkebangsaan, dan sebagainya. Santriwati di Pondok pesantren sudah dibekali life skill untuk mandiri dengan kemampuan berwirausaha. Selama ini mereka tidak dibekali untuk mengatur manajemen keuangan dan memasarkan barang. Tujuan dari Pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberi pelatihan dan pendampingan mengelola keuangan dan memasarkan barang dengan metode yang dilakukan adalah pelatihan langsung dan tutorial di lapangan. Hasil dari kegiatan ini adalah kemampuan memasarkan barang dengan lebih baik diantaranya melalui brosur, media online, dan Kartu nama. Para santriwati juga sudah bisa menyusun laporan keuangan sederhana seperti pembuatan buku kas, buku hutang / piutang dan laporan laba rugi serta buku – buku yang lain sesuai dengan usaha yang dilakukan.

**Kata Kunci: Keuangan, Laba-rugi, Santriwati, Pemasaran, Online**

**PENDAHULUAN**

Yayasan Islam Nurus Sunnah Semarang yang berdiri dengan akte nomor 11 tahun 1993 Notaris Mustari Sawilin, SH., diperbaharui oleh akte nomor 17 tahun 2013 notaris Mustari Sawilin, SH. dan KEMENKUMHAM nomor AHU-2007.AH.01.04.2013 Tahun 2013 dan perubahan akte terakhir nomor 4 tahun 2020 notaris Okta Christiyanto, SH., M.Kn. dan KEMENKUMHAM nomor AHU-AH.01.06.0020970 Tahun 2020 telah mendirikan Pondok Pesantren Nurus Sunnah (PPNS) dengan ijin operasional nomor 185/Kk.11.33/3/PP.00.07/01/2021 tahun

2021. PPNS terletak di Jalan Bulusan Utara Raya No. 12 Semarang. Jumlah santri putra 100 orang dan santri putri 140 orang dengan tempat terpisah.

PPNS yang memiliki motto "Cerdas, Mandiri, dan Berkarakter" telah menyusun program-programnya sesuai harapan dan tujuan yang ingin dicapai. Dengan "Cerdas" lulusan PPNS bertujuan agar memiliki kompetensi untuk dapat melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi. Dengan "Mandiri" mereka memiliki life skill agar dapat memiliki usaha dan kemandirian dalam hidupnya, dan dengan "Berkarakter" memiliki perilaku dan sikap jujur, ulet, bertanggungjawab, berintegritas, disiplin, berkebangsaan, dan sebagainya.

Pengembangan "kemandirian" di pondok putri dituangkan dalam kegiatan ekstra yang dikelompokkan dalam "Cooking Club", "Beauty Club", "Design and Graphics Club", "Writing Club", "Handy Craft Club", "Healthy Club", "Fashion Designer Club". Masing-masing kelompok menghasilkan produk yang layak dipasarkan maupun skill yang standar dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga semua kebutuhan peralatan dan bahan secara bertahap berusaha untuk dipenuhi. "Cooking Club" telah dapat memproduksi roti gembong dengan berbagai rasa dan brownies yang habis terjual setiap tengah dan akhir semester.

Club ini didukung dengan peralatan yang cukup lengkap oven, mixer, proofing tray, loyang gembong, dan cooling tray. "Beauty Club" telah diajarkan kepada para santri putri sehingga mereka memiliki skill untuk perawatan facial, manicure, pedicure dengan didukung peralatan terkait yang dibutuhkan.

Hasil produksi dan ketrampilan yang dimiliki para santriwati telah digelar mereka dalam pameran hasil karya mereka pada saat penjemputan akhir semester 1 dengan respon positif dari orangtua dan para guru sekolah di luar PPNS. Dari 7 kelompok kompetensi yang telah disebutkan dengan modal Rp4.298.00 yang diajukan semua kelompok dan disetujui oleh pengurus PPNS telah mendapat keuntungan sebesar Rp756.150 atau 17,59% dari modal usaha. 3 kelompok masih rugi yaitu kelompok "healthy" (-3%), kelompok "Beauty" (-7%), dan kelompok paling besar kerugiannya adalah kelompok "Fashion" dengan kerugian sebesar -57%. Keuntungan yang paling besar diperoleh kelompok "Writing" (36%) dan berikutnya "Cooking" (26%), kelompok "Handy craft" (16%) dan "Design Graphics" (12%) (Sumber: Laporan kegiatan hasil karya Santriwati PPNS Semester I TA 2021/2022). Perhitungan rugi laba yang dibuat berdasarkan keuntungan hasil penjualan dibandingkan dengan uang modal yang diperoleh dari PPNS, belum memperhitungkan penyusutan peralatan dan barang investasi yang digunakan maupun biaya-biaya lain yang dikeluarkan.

Pemasaran masih terbatas pada jaringan internal orangtua santri dan guru. Adapun pemasaran online dan strateginya santriwati belum mendapatkan bekal, yang di era 5.0 sangat diperlukan selain pemasaran secara konvensional tetap diperlukan. Dari sisi keuangan para santriwati juga belum dapat menghitung harga pokok penjualan sehingga akan dapat diperoleh berapa harga barang harus dijual, termasuk kurangnya pengetahuan strategi untuk menekan biaya produksi.

Dengan demikian skema pengabdian kepada masyarakat Program Kemitraan Masyarakat (PKM) untuk masyarakat non produktif ini akan mengatasi permasalahan yaitu Permasalahan bidang ekonomi, yaitu kurangnya pengetahuan cara memasarkan produk yang dihasilkan serta manajemen keuangan

## **METODE**

Permasalahan mitra PKM non produktif yang diatasi adalah ketrampilan dalam manajemen keuangan santriwati masih kurang, pemasaran hasil produk sangat terbatas. Permasalahan tersebut diatasi dengan program penyelenggaraan pelatihan manajemen dan keuangan, penyelenggaraan pelatihan pemasaran hasil produk.

Langkah-langkah pelaksanaan program PKM non produktif tersebut adalah sebagai berikut:

### **1. Pendataan kondisi awal PPNS**

Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui kondisi awal PPNS yang berhubungan dengan kegiatan yang akan dilakukan, yaitu: Untuk kompetensi peningkatan manajemen keuangan kondisi awal dilakukan dengan membuat pretes dalam bentuk pertanyaan tertulis untuk mengetahui kompetensi santriwati sebelum dilakukan pelatihan. Pengecekan adanya inefisiensi atau tidak dapat terlihat dari seluruh komponen keuangan tersebut (Santoso, et. al, 2021) . Untuk kompetensi pelatihan peningkatan pemasaran hasil produk kondisi awal dilakukan dengan cara yang sama.

### **2. Pelatihan dan Pendampingan manajemen keuangan**

Program pelatihan manajemen keuangan dilaksanakan sebanyak 4 kali pertemuan tiap pertemuan 4 jam dengan materi sebagai berikut:

- a. Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana
- b. Pelatihan dan pendampingan perhitungan laba-rugi
- c. Pendampingan memahami laporan keuangan.

### **3. Pelatihan dan pendampingan peningkatan pemasaran hasil produk**

Program pelatihan pemasaran hasil produk dilaksanakan sebanyak 4 kali pertemuan tiap pertemuan 4 jam dengan materi sebagai berikut:

- a.. Pendampingan pemasaran langsung
- b. Pendampingan pendaftaran pemasaran online

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui pelaksanaan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan dan pemasaran produk yang dihasilkan oleh santriwati di Pondok Pesantren Nurus Sunnah. Pelatihan dan pendampingan ini dilakukan untuk mengatasi masalah yang selama ini dialami oleh Santriwati, yaitu selama ini mereka sudah diajarkan *soft skill* tetapi pemasarannya masih terbatas, disamping itu pembukuan sederhana juga belum mereka lakukan . Selain itu diajarkan pula trik agar usaha yang dilakukan bisa sukses.

Kegiatan ini menerima sambutan yang cukup baik oleh seluruh pihak. Bapak Pimpinan Pondok Pesantren dalam sambutannya mengucapkan terima kasih karena

bantuan yang berupa penyuluhan, pelatihan dan pendampingan di bidang keuangan dan pemasaran. Pihak santriwati juga sangat antusias untuk menerima semua materi yang diberikan, disaat sesi tanya jawab, banyak pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan pemasaran dan keuangan.



**Gambar 1. Penerimaan dari Pimpinan Pondok Pesantren**

### **Materi Pemasaran**

Untuk dapat memasarkan produk maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran diartikan sebagai upaya memasarkan suatu produk dengan menggunakan pola rencana tertentu, untuk mendapat jumlah penjualan yang lebih tinggi. Strategi pemasaran sendiri diartikan sebagai upaya memasarkan suatu produk dengan menggunakan pola rencana tertentu, untuk mendapat jumlah penjualan yang lebih tinggi. Bisnis online juga merupakan salah satu industri dengan potensi bisnis yang sangat potensial (Situmeang, 2018).

Ada beberapa strategi pemasaran yang bisa dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk santri PPNS yaitu :

#### **a. Word Of Mouth / dari Mulut ke mulut**

*Word of Mouth* yaitu jenis pemasaran yang mengandalkan sesama masyarakat untuk menyebarkan informasi mengenai produk yang kita hasilkan.

#### **b. Brosur**

Brosur adalah sebuah alat untuk dapat mempromosikan barang, jasa dan lain sebagainya, yang dimana terbuat dari sebuah kertas yang ada di dalamnya akan memiliki sejumlah informasi serta penawaran tentang jasa ataupun produk tersebut.

#### **c. Media Online**

Media promosi online merupakan sarana pemasaran melalui internet dengan memanfaatkan berbagai teknologi digital seperti website, media sosial, perangkat seluler, mesin pencari, dan saluran lainnya. Peningkatan omset penjualan dapat dilakukan salah satunya melalui pemasaran online (Kurniawati et al, 2021). Menurut Helmalia & Afrinawati (2018) bahwa e-commerce

berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM.

**d. Mengikuti Bazar**

Bazar adalah pasar yang sengaja diselenggarakan untuk jangka waktu beberapa hari; pameran dan penjualan barang-barang kerajinan, makanan, dsb

**e. Buat Kartu Nama**

Kartu Nama adalah kartu yang biasa digunakan untuk menunjukkan identitas seseorang atau perusahaan. Kartu nama dapat menjadi tanda pengenal melalui informasi beberapa hal yang ada dalam kartu nama.

**f. Dititipkan ke Toko**

Toko adalah tempat yang paling sering dikunjungi oleh orang-orang untuk mencari dan mendapatkan barang-barang kebutuhan

Gambar 2 berikut ini menunjukkan penyampaian materi pemasaran yang dilakukan di PPNS di depan sanatriwati .



**Gambar 2. Pelatihan Manajemen Pemasaran**

**Materi Manajemen Keuangan**

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan usaha (Muniroh & Istanti, 2020). Laporan keuangan menjadi penting karena memberikan input (informasi) yang bisa dipakai untuk pengambilan keputusan (Purwanti, 2017). Menurut Mulyawan (2015), laporan keuangan merupakan alat penguji dari pekerjaan bagian pembukuan yang digunakan untuk menentukan atau menilai posisi keuangan perusahaan. Materi pelatihan dan pendampingan di bidang Manajemen Keuangan meliputi pembuatan buku Kas, Buku Piutang / Hutang, Buku Persediaan, Buku Neraca dan Laba Rugi.

**Buku Kas.**

Pengertian uang (kas) secara luas adalah sesuatu yang dapat diterima secara umum sebagai alat pembayaran dalam suatu wilayah tertentu atau sebagai alat pembayaran utang atau sebagai alat untuk melakukan pembelian barang dan jasa (Santoso et al, 2022). Situs resmi OJK, menyatakan bahwa buku kas adalah diartikan sebagai media pencatatan mengenai informasi kas perusahaan. Di dalamnya terdapat catatan mendetail terkait kredit, pengalihan tunai dan juga penerimaan. Pencatatannya dibuat sesuai standar umum agar lebih mudah dipahami

oleh semua.

### **Buku Hutang / Piutang**

Buku yang kedua adalah buku Hutang / Piutang .Buku hutang/piutang adalah buku yang di dalamnya terdapat simpanan rekaman atas kumpulan akun pihak kreditur atau pihak yang dihutangi . Berbagai data yang diperlukan di dalam buku hutang tersebut berasal dari faktur, bukti pengeluaran, dan nota kredit atau debit yang digunakan sebagai bukti atas pengembalian barang atau retur pembelian yang dibeli dengan menggunakan metode kredit.

### **Buku Persediaan**

Buku persediaan adalah sebuah buku yang diunakan untuk mencatat keluar masuknya barang. Barang-barang yang dipunyai masing masing dicatat dalam buku pesediaan, misal buku persediaan kain, buku persediaan benang dan lain-lain.

### **Neraca**

Pada hakikatnya, yang dimaksud dengan neraca adalah suatu laporan keuangan yang didalamnya terdapat beberapa informasi mengenai akun-akun aktiva, serta hal-hal yang menjadi kewajiban perusahaan dalam satu periode.

### **Laporan Laba Rugi**

Menurut Harahap (2005), laba mengandung lima sifat yaitu: 1) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi. 2) Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodik laba. 3) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip revenue 4) Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan. 5) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip matching.

Laporan laba rugi adalah laporan finansial perusahaan yang dibuat oleh bidang keuangan tertentu. Isi dari laporan ini ialah data-data pendapatan sekaligus beban yang ditanggung oleh perusahaan.

Biasanya laporan ini dibuat untuk menjelaskan kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu. maka dari itu, sebagian besar laporan dikerjakan pada akhir tahun atau akhir bulan, sesuai ketentuan di perusahaan tersebut.

Penyampaian materi Manajemen Keuangan seperti terlihat dalam gambar -10 berikut ini :



**Gambar 3. Penyampaian materi Manajemen Keuangan**

## **KESIMPULAN**

Pelatihan dan Pendampingan yang dilakukan Tim Pengabdian Universitas

Semarang yang dibiayai oleh DRPM (Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat) di Pondok Pesantren Nurussunnah dihadiri oleh 45 santriwati yang selama ini aktif di kegiatan ekstra yang diadakan oleh PPNS yaitu : Cooking Club, Beauty Club, Design and Graphics Club, Writing Club, Handy Craft Club, Healthy Club, Fashion Designer Club. Peserta cukup antusias untuk mengikuti pelatihan, hal ini terlihat dari jumlah kehadiran, dimana semua peserta yang hadir dan menjadi target mengikuti acara tersebut dari awal sampai akhir.

Pengembangan kemampuan manajemen pemasaran dan keuangan sangat berguna bagi santriwati yang sudah mendapat bekal wirausaha dengan adanya kegiatan ekstra kurikuler selama mereka sekolah di PPNS. Bekal wirausaha yang diterapkan bagi santriwati adalah upaya penting agar mampu membekali diri dengan ketrampilan yang dimiliki dan mampu membuat lapangan kerja sendiri dan tidak menggantungkan hidup pada orang lain.

Para Santriwati mampu melakukan pembukuan sederhana, karena dengan pembukuan sederhana dapat digunakan sebagai alat pemantau tumbuh kembang suatu usaha. Pembukuan juga mempunyai manfaat melihat potensi perusahaan sehingga berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Materi pemasaran diberikan karena selama ini pemasaran hanya dilakukan di lingkup pondok pesantren saja. Seperti diketahui tujuan pemasaran dilakukan agar orang lain dapat mengenal dan memahami produk yang dijual sehingga produk dapat terjual dengan sendirinya. Untuk melakukan pemasaran yang tepat sasaran dan berdaya guna, maka seorang pemasar haruslah memahami kondisi pasar dan konsumen. Hal ini karena keduanya merupakan target potensial yang harus dicapai oleh suatu perusahaan.

#### **AFTAR PUSTAKA**

- Harahap, Sofyan Syafri. (2015). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers
- Helmalia & Afrinawati. (2018). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang. *Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*. 3(2), 237-246
- Kotler, Philip. (2005). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia
- Kurniawati, Emaya., Widowati, Sri Yuni., & Santoso. Aprih. (2021). Pemasaran Online Media Penunjang Perkembangan Ukm Berbasis Pelatihan. *Buletin Abdi Masyarakat*. 1 (2). 11-15,
- Mulyawan, Setia, (2015). *Manajemen Keuangan*, Cetakan kesatu. Bandung: Pustaka Setia
- Muniroh, H. & Istanti, SLW. (2020). Pendampingan Usaha Kelompok Tani Ternak Sapi "Subur" Desa Meteseh Kecamatan Kaliori. *Buletin Abdi Masyarakat (BAM)*, 01 (01) : 8-16.
- Purwanti, E. (2018). Analisis pengetahuan laporan keuangan pada umkm industri konveksi di Salatiga. *Among Makarti*, 10 (2). 34-42
- Samboro, J., Helmy, A., Zubaidi, Widodo, T.W., Rulirianto. (2019). Bimbingan Dan

- Pelatihan Tentang Pentingnya Kualitas Pelayanan Dan Toko Online Bagi Pengembangan Usaha Garmen “AMAR” Di Malang. *J-ABDIMAS*. 6(1), 33-38
- Santoso, Aprih., Widowati, Sri Yuni., Saefudin & Chamami, M.R. (2021). Non-Formal Education for MSMEs based on Business Financial Management Counseling *DIMAS: Jurnal Pemikiran Agama dan Pemberdayaan*. 21 (2). 209 -220
- Santoso, Aprih., Widowati, Sri Yuni. & Saifudin. (2021). Peningkatan Ketrampilan Menyusun Laporan Keuangan Sederhana Melalui Pelatihan Berkelanjutan. *Dinamis: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 1 (2). 70 - 76
- Santoso, Aprih., Widowati, Sri Yuni., & Saifudin. (2022). Literasi Pemahaman Pengelolaan Keuangan Keluarga Pada Kelompok Wanita Tani Ceria Desa Pagersari Kecamatan Patean Kabupaten Kendal. *Journal of Community Service and Engagement (JOCOSAE)*. 2 (2). 01-12
- Situmeang, Rosinta Romauli. (2018). Dampak Bisnis Online Dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis Online Transportasi Grab Di Kota Medan). *Ajie - Asian Journal Of Innovation And Entrepreneurship*. 3(3), 319-335