

Pemberdayaan Usaha Sablon Balinese T- Shirt di Banjar Palak, Sukawati Kabupaten Gianyar

I Made Jamin Yasa, ⁽¹⁾, Anak Agung Bagus Amlayasa ⁽²⁾, Dewi Soraya ⁽³⁾

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

e-mail: amlayasaaabgs@gmail.com

Received: 30 August 2024, Revised: 25 October 2024, Accepted: 10 December 2024

DOI: <https://doi.org/10.54099/jpma.v3i4.1098>

Abstrak

Balinese T-Shirt merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang industri sablon yang berlokasi pada Banjar Palak Desa Sukawati Gianyar dan selanjutnya menjadi mitra dalam kegiatan PKM ini. Usaha ini dirintis oleh Bapak Wayan Asta Suarya sebagai pemilik pada tahun 2009, seiring dengan berkembangnya usaha sampai saat ini beliau dibantu oleh 5-6 orang pekerja. Usaha ini melakukan produksi atas dasar harian untuk dikirim sebagai souvenir di pasar seni, pesanan saat hari tertentu seperti misalnya tahun ajaran baru atau saat ada pawai ogoh-ogoh di Hari Nyepi. Hasil observasi menemukan beberapa permasalahan yang terjadi di mitra. Mitra belum memiliki pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan usaha, dimana kondisi keuangan usaha masih belum tertata dengan baik, serta pemasaran produknya masih dari mulut ke mulut. Solusi yang dapat diberikan ialah 1) pendampingan di bidang manajemen pemasaran 2) pelatihan membuat pembukuan (buku kas, buku pembelian, buku penjualan 3) pendampingan menghitung harga pokok dan tingkat laba. 4) pendampingan/praktek langsung menghitung harga pokok dan menetapkan harga jual. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ialah mengembangkan rencana pemasaran yang lebih sistematis, termasuk segmentasi pasar, penetapan target, dan strategi promosi. Memberikan pelatihan mengenai cara mencatat transaksi keuangan dengan benar, termasuk buku kas untuk pencatatan transaksi tunai, buku pembelian untuk mencatat pembelian barang, dan buku penjualan untuk mencatat penjualan produk. Memberikan pelatihan dan pembimbingan lanjutan setelah implementasi awal, serta memantau dan mengevaluasi perkembangan usaha secara berkala. Pendampingan yang berkelanjutan akan membantu mitra menyesuaikan strategi sesuai dengan perubahan kondisi pasar dan kebutuhan usaha..

Kata kunci: Pembukuan, pemasaran, UMKM, Gianyar

Abstract

Balinese T-Shirt is one of the UMKM engaged in the screen printing industry located in Banjar Palak, Sukawati Village, Gianyar and then became a partner in this PKM activity. This business was pioneered by Mr. Wayan Asta Suarya as the owner in 2009, along with the development of the business until now he is assisted by 5-6 workers. This business produces on a daily basis to be sent as souvenirs at the art market, orders on certain days such as the new school year or when there is an ogoh-ogoh parade on Nyepi Day. The results of the observation found several problems that occurred in the partners. Partners do not yet have knowledge about managing business finances, where the financial condition of the business is still not well organized, and marketing their products is still by word of mouth. The solutions that can be provided are 1) assistance in the field of marketing management 2) training in making bookkeeping (cash books, purchase books, sales books 3) assistance in calculating the cost price and profit level. 4) assistance / direct practice in calculating the cost price and setting the selling price. The results of this community service activity are developing a more systematic marketing plan, including market segmentation, target setting, and promotional strategies. Providing training on how to record financial transactions correctly, including a cash book for recording cash transactions, a purchase book for recording purchases of goods, and a sales book for recording product sales. Providing further training and guidance after initial implementation, as well as monitoring and evaluating business developments periodically. Ongoing assistance will help partners adjust strategies according to changing market conditions and business needs.

Keywords: Bookkeeping, Marketing, MSME, Gianyar

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang semakin maju dalam era digital telah mengubah banyak aspek kehidupan manusia menjadi lebih praktis. Di Indonesia, masyarakat kini telah mengadopsi gaya hidup baru yang sangat tergantung pada perangkat elektronik dalam aktivitas sehari-hari. Kemudahan akses informasi telah memungkinkan orang untuk tetap terkini dan berbagi informasi secara intensif. Kemajuan teknologi yang terus berlanjut telah mendorong lembaga-lembaga untuk mengadopsi sistem komputerisasi dalam berbagai kegiatan mereka. Salah satu contoh nyata adalah penggunaan teknologi dalam penyusunan laporan keuangan, di mana komputer digunakan untuk mencatat transaksi akuntansi (Isnawati et al., 2021; Senastri, 2022). Ini mempermudah dan mempercepat proses tersebut, sekaligus mengurangi potensi kesalahan dalam menyusun laporan keuangan (Triand i& Agustin, 2016).

Tujuan utama penyusunan laporan keuangan perusahaan adalah untuk memberikan pandangan tentang kesehatan keuangan perusahaan selama periode tertentu (Effendy et al., 2022). Dengan informasi keuangan ini, pemilik memiliki dasar yang kuat untuk membuat keputusan strategis terkait dengan keuangan perusahaan dan kelangsungan bisnisnya (Rahmayuni, 2017). Laporan keuangan menyajikan data lengkap mengenai posisi keuangan perusahaan, baik secara keseluruhan maupun dalam aspek aspek spesifik, seperti evaluasi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban finansial jangka pendek dan panjang, struktur modal, alokasi aset, dan efisiensi penggunaan sumber daya (Mulyadi, 2019).

Efisiensi dan efektivitas dalam mengelola perusahaan dapat meningkatkan reputasi perusahaan, terutama dalam hal keuangan yang stabil dan berkualitas (Bernadetta & Aribowo, 2021). Semua informasi ini tersedia dalam laporan keuangan. Bagi pemilik perusahaan, laporan keuangan memiliki manfaat yang signifikan. Ini menjadi panduan penting dalam pengambilan keputusan bisnis. Pemilik dapat mengevaluasi kondisi keuangan perusahaan secara berkala, sehingga mereka dapat mengambil tindakan yang sesuai, seperti merencanakan strategi untuk masa depan (Arwani et al., 2018). Laporan keuangan juga membantu dalam membuat keputusan tentang investasi, pinjaman, distribusi dividen, dan sejumlah keputusan penting lainnya. Selain itu, laporan keuangan juga membuka pintu untuk mendapatkan dukungan keuangan dari lembaga-lembaga keuangan. Salah satu usaha yang memerlukan jasa akuntansi dalam mengelola usaha adalah industri kreatif.

Industri kreatif adalah industri yang mengandalkan talenta, ketrampilan, dan kreativitas dalam proses produksi dan produktivitas sebuah negara tidak dapat terlepas dari kualitas tiap individu masyarakatnya dengan potensi yang dimiliki masing-masing (Shobaruddin, 2020). Menurut Oktriani dkk (2023) menambahkan bahwa industri kreatif memanfaatkan kreativitas, inovasi dan keterampilan yang dimiliki seseorang dalam menghasilkan ide, gagasan ataupun produk yang dihasilkan merupakan industri kreatif dan menjadi komoditas yang diminati di Indonesia maupun mancanegara.

Potensi bisnis di bidang industri kreatif masih terbuka luas untuk digarap pelaku usaha di Kota Gianyar. Kekayaan budaya dan tradisi masih bisa terus digali untuk dikembangkan, namun mensyaratkan adanya kreativitas tinggi. Salah satu bisnis di bidang industri kreatif di Kota Gianyar yakni jasa sablon manual. Usaha penyablonan kaos adalah usaha yang bergerak di bidang percetakan dan desain gambar atau berupa tulisan-tulisan ke kaos polos yang hendak diperjual belikan. Artinya, usaha penyablonan kaos polos ini memiliki bahan utama berupa kaos dan tinta serta alat cetak lain. Pelaku usaha penyablonan kaos, akan memberikan dampak positif dengan tumbuh dan berkembangnya perekonomian masyarakat skala kecil terutama penghasil produk berupa kaos polos yang sudah disablon dengan menggunakan alat konvensional.

Balinese T-Shirt merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang industri sablon yang berlokasi pada Banjar Palak Desa Sukawati Gianyar dan selanjutnya menjadi mitra dalam kegiatan PKM ini. Usaha ini dirintis oleh Bapak Wayan Asta Suarya sebagai pemilik pada tahun 2009, seiring dengan berkembangnya usaha sampai saat ini beliau dibantu oleh 5-6 orang pekerja. Usaha ini melakukan produksi atas dasar harian untuk dikirim sebagai souvenir di pasar seni, pesanan saat hari tertentu seperti misalnya tahun ajaran baru atau saat ada pawai ogeh-ogoh

di Hari Nyepi. Gambaran dasar perhitungan keuntungan dari usaha sablon memang lumayan menjanjikan, seperti misalnya harga kaos Rp.25.000,- setelah dicetak harga dapat ditentukan antara Rp.40.000 sampai Rp.50.000,- dan biaya produksi Rp.6.000,- dengan demikian per kaos dapat untung minimal Rp.15.000,- Omzet usaha, rata-rata diperoleh 20 - 25 juta perbulannya.

Untuk memproduksi kaos sablon, mitra menggunakan model cetak saring. Cetak saring adalah salah satu teknik proses cetak yang menggunakan layar (screen) dengan kerapatan tertentu dan umumnya barbahan dasar nylon atau sutra (silkscreen). Selanjutnya layar ini kemudian diberi pola yang berasal dari negatif desain yang dibuat sebelumnya di kertas hvs atau kalkir. Kain ini direntangkan dengan kuat agar menghasilkan layar dan hasil cetakan yang datar. Setelah diberi foto resis dan disinari, maka harus disiram air agar pola terlihat lalu akan terbentuk bagian-bagian yang bisa dilalui tinta. Proses pengerjaannya adalah dengan menuangkan tinta diatas layar dan kemudian di sapu dengan menggunakan palet atau rakel yang terbuat dari karet. Satu layar digunakan untuk satu warna, sedangkan untuk membuat beberapa warna dalam satu desain harus menggunakan suatu alat agar presisi.

Mempersiapkan peralatan dan bahan-bahan adalah proses penting dalam menyablon kaos polos. Peralatan dan bahan-bahan yang dipergunakan pada saat menyablonan yaitu bingkai screen, obat afdruk, pewarna sablon, rakel, mesin pres, kotak lampu dan printer. Akan tetapi, mitra masih kesulitan dalam mempersiapkan salah satu tahap mempersiapkan peralatan dan bahan-bahan. Kesulitan mitra adalah persiapan screen yang masih sulit diperoleh dalam hal kekencangan yang maksimal. Kemudian dalam proses menyablonan, kekencangan screen merupakan salah satu hal penting yang tidak bisa digantikan. Hal ini yang akan mempengaruhi produktifitas mitra. Kemudian untuk memproduksi hasil yang maksimal dan pengembangan usaha sablon diperlukan mesin pres yang bagi mitra masih kesulitan untuk memperolehnya. Berikut disajikan bengkel produksi dan Produk Hasil Sablon

Hasil observasi berikutnya, ditemukan bahwa mitra belum memiliki ijin usaha. Kurangnya literasi aspek legalitas ini, mendorong tingkat kepatuhan aspek ini masih rendah Pemerintah Indonesia saat ini mewajibkan para pelaku UMKM untuk melengkapi legalitas usaha, dengan melalui kementerian investasi/Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) memberikan kemudahan dalam melayani para pelaku UMKM untuk kepengurusan online melalui website; <https://oss.go.id/> pada system online single submission (OSS). Oleh sebab itu pemerintah mempermudah dan mempercepat proses pelayanan dan pendataan untuk UMKM (Armiani et al., 2021; Latif et al., 2021). Bahwa salah manfaat adanya ijin usaha adalah kemudahan untuk mendapatkan akses permodalan dari perbankan.

Aspek pemasaran mitra, menyangkut kurangnya promosi dalam memasarkan produk. Pemasaran dilakukan hanya mengandalkan pelanggan yang datang ke toko dan juga melalui blogger. Dalam pola pemasaran ini informasinya tidak pernah di update oleh pemiliknya karena keterbatasan kemampuan dan pemahaman dalam mengoperasikannya. Tentunya hal ini akan berdampak pada informasi yang disampaikan di blog tidak sesuai dengan kondisi kekinian, baik menyangkut informasi harga, produk ataupun korespondensi yang bisa dihubungi

Dalam rangka untuk mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), salah satu faktor penting yang tidak boleh dilupakan para pengusaha adalah pembukuan. Pembukuan sederhana pada usaha kecil dan menengah cukup penting untuk kemajuan usaha sendiri. UMKM itu sendiri didirikan oleh para pelaku usaha untuk menghasilkan laba. Semakin tinggi laba yang dihasilkan maka semakin berkembang usaha yang dijalankan. Untuk mengetahui seberapa besar laba yang diperoleh dan apakah usaha tersebut mengalami perkembangan maka perlu membuat suatu laporan keuangan.

Penyebab UMKM sulit berkembang adalah sistem akuntansi yang buruk pada UKM tersebut. Hal ini disebabkan oleh, kurangnya perhatian pemerintah terhadap hal ini, serta masih banyak pelaku UMKM yang enggan memikirkan hal rumit seperti masalah akuntansi dan keuangan. Mereka hanya berpikir cukup dengan mendapatkan keuntungan, maka bisnis atau UMKM yang mereka miliki bisa berjalan dan berkembang. Banyak yang tidak mau melakukan berbagai inovasi dalam masalah konsdep keuangan usaha. Mereka lebih memilih untuk memikirkan kualitas produk tanpa merapihkan elemen manajemen usaha mereka. Padahal salah satu peran penting manajemen yang membantu bisnis berkembang adalah pembukuan sederhana pada usaha kecil yang baik

(Trisnadewi et al., 2021)

Permasalahan yang dapat diidentifikasi meliputi: rendahnya pengetahuan tentang konsep manajemen usaha khususnya bidang keuangan dalam hal ini perhitungan harga pokok produksi dalam menyusun laporan keuangan serta dibidang aspek manajemen perlatan. Mengacu pada identifikasi masalah tersebut maka rumusan masalah adalah bagaimana upaya peningkatan manajemen usaha pada mitra sehingga ada peningkatan yang signifikan dalam meningkatkan kesejahteraan pengusaha yang pada siklus selanjutnya akan memerikan kontribusi pada pembangunan daerahnya.

2. METODE

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa akan melakukan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM), metode pelaksanaannya dibagi menjadi beberapa tahap, alur pelaksanaan dilakukan tiga tahap secara berurutan sebagai berikut

1). Tahap Persiapan, yang mencakup tim PKM berkoordinasi dengan mitra untuk mempersiapkan segala sesuatu yang akan digunakan dalam kegiatan. 2) Tahap Pelaksanaan yang mencakup , pembimbingan dan pendampingan tim pengabdian, pemanfaatan keahlian dan pemberdayaan diri sendiri, serta 3) pendidikan singkat tentang manajemen usaha. Berdasarkan kesepakatan dengan mitra PKM untuk menyelesaikan permasalahan yang ada, maka akan menggunakan metode pendekatan dengan cara mengadakan kegiatan pelatihan bagi pelaku UMKM tentang cara penyusunan laporan keuangan dengan teknik pembukuan sederhana. Pelatihan akan dilaksanakan dengan dua tahap yaitu teori dan praktek atau penerapannya yang berupa contoh-contoh soal mengenai keadaan keuangan usaha. Peran aktif mitra dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini sebagai penghubung Tim Pelaksana dengan kelompok-kelompok usaha lainnya untuk turut serta dalam pelatihan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Balinese T-Shirt merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang industri sablon yang berlokasi pada Banjar Palak Desa Sukawati Gianyar. Usaha ini dirintis oleh Bapak Wayan Asta Suarya sebagai pemilik pada tahun 2009, seiring dengan berkembangnya usaha sampai saat ini beliau dibantu oleh 5-6 orang pekerja. Produksi mitra ini menyediakan berbagai layanan percetakan dan sablon. Varian produk ini diproduksi, jika ada pesanan (job order cost system) dengan menerima permintaan lokal di wilayah Kota Gianyar. Yang dimaksud dengan Job Order Cost System adalah metode pengumpulan biaya produksi yang diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan produk atas dasar pesanan (Mulyadi, 2018; Syabaniah et al., 2018; Wijiastuti et al., 2021).

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada Tanggal 16 Mei 2024 yang dimulai dari pukul 11.00 WITA sampai dengan selesai. Tim pengabdian Universitas Warmadewa telah melangsungkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dimana Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) telah berlangsung dengan baik. Kegiatan ini melibatkan 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa sebagai tim pelaksana PKM. Tim pengabdian memberikan penyuluhan terkait dengan bagaimana cara mengelola atau menghitung harga pokok produksi. Bapak Dr. Anak Agung Bagus Amlayasa,SE,M.Si memberikan penyuluhan kepada mitra agar dapat menghitung harga pokok produksi dengan tepat dan teliti. Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan metode diskusi dua arah antara tim pengabdian dengan mitra pengabdian. Diskusi awal dilakukan antara tim pengabdian dengan mitra untuk mengumpulkan data-data awal dan untuk mengetahui proses produksi dari kaos sablon yang selama ini dilakukan. Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisis biaya-biaya produksi yang muncul dari proses produksi Kaos Sablon.



Gambar 1 Bengkel Produksi

Mitra saat ini tidak menerapkan pendekatan yang sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi biaya dalam menghitung harga pokok produk. Mereka juga tidak memperhitungkan secara rinci biaya produksi. Praktik ini memiliki potensi kesalahan dalam menentukan harga jual dari segi produksi dan mungkin mengabaikan pemantauan kinerja perusahaan secara cermat. Untuk menghindari kesalahan dalam perhitungan biaya produksi dan untuk menghasilkan pengukuran laba yang akurat, diperlukan metode yang baik dan tepat. Dalam konteks ini, metode yang bisa digunakan adalah metode full costing dan variable costing (Atmojo et al., 2022). Pilihan yang diambil adalah metode full costing untuk menghitung harga pokok produk produksi sablon kaos.

Namun, disadari bahwa penyusunan laporan keuangan, terutama yang melibatkan aspek yang cukup kompleks dan sulit dipahami, seperti laporan neraca, mungkin menjadi tugas yang cukup rumit. Oleh karena itu, dalam konteks ini, fokus akan ditempatkan pada penyusunan laporan laba rugi saja, mengingat keterbatasan waktu dan tingkat kompleksitas yang terlibat dalam penyusunan laporan keuangan yang lebih lengkap.

Berdasarkan informasi hasil wawancara, proses produksi kaos sablon adalah sebagai berikut:

- 1) Menyiapkan Desain Sablon. Pertama-tama dibuat desain sablon kaos yang diinginkan dengan menggunakan aplikasi seperti CorelDraw, Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, dan lain sebagainya.
- 2) Mencetak Desain Menggunakan Mesin Cutting Sticker. Setelah membuat desain, kemudian hasil desain dicetak menggunakan mesin cutting sticker.
- 3) Membersihkan (Peeling) Polyflex. Apabila proses cutting sudah selesai, desain yang ada di polyflex tak langsung berbentuk seperti desain yang telah dibuat pada langkah pertama. Maka dari itu, lembar polyflex harus dibersihkan terlebih dahulu hingga hanya hasil desain saja yang tersisa.
- 4) Menempelkan Polyflex pada Kaos. Langkah selanjutnya yaitu mempress atau menempelkan lembar polyflex yang telah dibersihkan tadi pada kaos memakai mesin heat press.
- 5) Tahap Finishing. Jika seluruh proses di atas selesai dilakukan, hasil sablon tadi didiamkan hingga suhunya menurun agar lembaran polyflex bisa merekat dengan kuat pada kaos. Setelah itu masking dilepaskan dari polyflex tersebut.

Dalam menjalankan kegiatan produksi di usaha percetakan dan sablon mitra, berbagai jenis biaya dikeluarkan untuk menghasilkan produk, selain biaya-biaya yang langsung terkait

dengan produksi itu sendiri. Pengusaha juga mengeluarkan biaya yang nantinya akan menjadi bagian dari perhitungan harga pokok produksi. Biaya-biaya ini diakumulasi selama setiap periode akuntansi, dalam hal ini, misalnya selama bulan Maret 2024, dan dicatat dalam laporan laba rugi sebagai komponen harga pokok produksi. Dalam pengabdian ini, data berdasarkan hasil wawancara dan beberapa data merupakan hasil estimasi dianalisis untuk satu bulan, yaitu Bulan April 2024.

Komponen biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha ini dapat mencakup berbagai hal. Biasanya, komponen biaya produksi dapat mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya administrasi, dan lain sebagainya (Mulyadi, 2018). Untuk menghitung harga pokok produksi yang akurat, semua biaya yang relevan perlu diperhitungkan dan dicatat dengan teliti.

a) Biaya Bahan Baku kaos. Biaya yang menjadi komponen terbesar dalam pengeluaran pengusaha untuk produksi kaos sablon adalah biaya bahan baku. Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha percetakan sablon untuk membeli kain kaos polos yang digunakan sebagai bahan dasar dalam proses sablon. Kain kaos polos ini diperoleh melalui pembelian langsung dari perusahaan tekstil atau garment. Dalam konteks usaha percetakan sablon, biaya bahan baku kaos memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa usaha percetakan sablon hanya dapat beroperasi setelah ada pesanan atau order dari konsumen. Akibatnya, biaya bahan baku kaos bervariasi dari satu pesanan ke pesanan lainnya, tergantung pada jumlah dan jenis kaos yang diperlukan untuk setiap pesanan yang masuk. Rata-rata jumlah produksi per bulan adalah sebanyak 50 unit dengan harga per unit kaos adalah Rp 40.000. Selain itu, bahan baku lain yang dibutuhkan adalah polyflex, dengan harga per meter Rp 35.000, atau Rp 15/cm.

b) Biaya Tenaga Kerja. Biaya tenaga kerja meliputi seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah karyawan yang langsung terkait dengan proses produksi. Tenaga kerja yang menangani kegiatan penyablonan adalah sebanyak 2 orang, yaitu yang membuat desain, serta yang melakukan proses press dan finishing. Per desain, berbiaya Rp 50.000, dan proses press serta finishing berbiaya Rp 2.000/kaos.

c) Biaya overhead yang digunakan perusahaan sablon ini adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang dihitung berdasarkan depresiasi peralatan serta perhitungan bahan penolong lainnya.

Berdasarkan informasi tersebut, selanjutnya dapat disusun perhitungan harga pokok produksi. Mitra menggunakan sistem harga pokok proses untuk mengumpulkan dan menyusun laporan harga pokok produksi. Dalam pendekatan sederhana, mitra menghitung harga pokok berdasarkan jenis produk yang dipesan dan diproduksi.



Gambar 2 Pendampingan Kegiatan PKM

Selanjutnya Bapak Drs. I Made Jamin Yasa, MM selaku ketua tim pengabdian kepada masyarakat memberikan sosialisasi terkait pentingnya suatu lembaga memiliki manajemen usaha yang baik. Manajemen usaha dijabarkan melalui bidang-bidang manajemen, salah satunya adalah pemasaran yakni bagaimana cara memasarkan sebuah produk secara online menggunakan media sosial. Materi yang disampaikan berkaitan dengan penerapan toko online berbasis sistem pemasaran. Strategi manajemen pemasaran ini terdiri dari ketersediaan informasi produk dan panduan produk, ketersediaan gambar-gambar seperti foto atau ilustrasi produk yang mampu memvisualisasikan produk atau menampilkan presentasi pendukung, ketersediaan lampiran dokumen-dokumen yang berisi informasi dalam berbagai format, ketersediaan komunikasi online dengan pengusaha, ketersediaan alat transaksi dan variasi media pembayaran, ketersediaan bantuan dan layanan konsumen, dan ketersediaan dukungan opini online. Pada pengabdian masyarakat ini, tujuan adalah untuk mendorong mitra menjadi lebih kreatif, aktif, dan produktif serta meningkatkan pemasaran produk. Salah satu metode yang digunakan adalah pelatihan pemasaran online untuk mengembangkan pemasaran produk. Hasil dari program pelatihan ini yaitu peningkatan pemasaran produk melalui promosi di berbagai media sosial sehingga meningkatkan perekonomian dan pemasaran online. Penggunaan media sosial mempromosikan bisnis, memiliki banyak potensi kemajuan dan dapat digunakan dalam bisnis untuk berkomunikasi, memasarkan produk dan layanan, berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok, meningkatkan merek, mengurangi biaya dan menjual secara online. Pemasaran media sosial sudah menjadi pilihan utama dalam berbisnis, kini penggunaan media sosial telah menjadi pilar utama penyampaian informasi, mitra harus lebih kreatif dalam mengoptimalkan media sosial, misalnya memahami kompetitor, membangun hubungan pelanggan jangka panjang dan memilih media sosial yang tepat untuk bisnis. Memanfaatkan media sosial juga dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan dengan konsumen. di media sosial yang membantu meningkatkan pengalaman pelanggan. Materi literasi penerapan pemasaran berbasis media sosial menyajikan manfaat penerapan pemasaran berbasis media sosial yaitu: a) Cakupan sangat luas, b). Hemat biaya, c). Waktu fleksibel, d) mudah untuk memperbarui informasi. Serta e). tidak memerlukan banyak tenaga

Pada tahap pelaksanaan program dilakukan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana ketercapaian pelaksanaan kegiatan, evaluasi dilakukan dengan diskusi dan wawancara yang terkait dengan pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan PKM selanjutnya dilakukan penyerahan bantuan berupa peralatan produksi dan foto bersama.



Gambar 3 Penyerahan Bantuan Peralatan Produksi dan Foto Bersama

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah berlangsung dengan baik dan berjalan

lancar. Mitra mulai memahami dan mengerti bagaimana mengelola keuangan usaha dengan baik dan benar sebagai media informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bisnis. Pelatihan yang diberikan telah memperkuat keterampilan teknis dan manajerial mitra, meningkatkan kemampuan dalam pengelolaan keuangan, pemasaran, dan produksi. Mitra memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam tentang perhitungan harga pokok dan penetapan harga jual, yang membantu mereka dalam membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Terdapat potensi besar untuk melanjutkan pengembangan usaha melalui diversifikasi produk dan ekspansi pasar, serta penyesuaian model bisnis untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang.

Adapun saran yang dapat diberikan ialah 1) Memberikan pelatihan lanjutan secara berkala untuk mengupdate keterampilan mitra dan memperkenalkan teknik atau teknologi terbaru., 2) Mengembangkan dan implementasikan strategi ekspansi pasar serta diversifikasi produk untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan daya saing usaha. 3) Terapkan lebih banyak praktik ramah lingkungan dan pertimbangkan untuk memperoleh sertifikasi industri yang dapat meningkatkan reputasi dan daya saing usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada mitra yang telah memberikan kesempatan kepada tim pengabdian untuk berbagi ilmu pengetahuan serta terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Warmadewa yang telah memfasilitasi secara materil kegiatan pengabdian kepada masyarakat sehingga dapat terlaksana dengan baik

DAFTAR PUSTAKA

- Arwani, A., Murtaza, A., & Maharani, L. (2018). Laporan Keuangan Sebagai Sumber Informasi Akuntansi. Repository .Iain pekalongan.Ac.Id. <http://repository.iainpekalongan.ac.id/id/eprint/270>
- Bernadetta, T. M., & Aribowo, A. (2021). Pengembangan Aplikasi Berbasis Web untuk Pemesanan Jasa Sablon Pakaian. Prosiding Seminar Nasional Teknoka, 5(SE-Teknik Informatika), 106-115. <https://journal.uhamka.ac.id/index.php/teknoka/article/view/10241>
- Effendy, L., Inapty, B. A., Isnaini, Z., & Isnawati, I. (2022). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Usaha Desa Santong Kabupaten Lombok Utara. Jurnal Abdimas Independen, 3(1), 11-3
- Isnawati, I., Adha Inapty, B., Effendy, L., & Indriani, E. (2021). Penguatan Usaha Melalui Pendampingan. Jurnal ABDIMAS INDEPENDEN, 2(1), 43-54.
- Mulyadi (2019). H. (2015). Dasar-dasar Akuntansi. STIE YKP/N
- Rahmayuni, S. (2017). Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM. JSHP: Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan, 1(1), 93-99.
- Senastri, K. (2022). Accrual Basis: Pengertian dan Bedanya dengan Cash basis, <https://accurate.id/akuntansi/accrual-basis/>
- Triandi, T., & Agustin, M. (2016). Penggunaan Microsoft Excel Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Untuk Meningkatkan Kualitas Informasi Laporan Keuangan. Perpustakaan, 8(2), 151. <https://doi.org/10.24198/jkip.v8i2.26141>
- Trisnadewi, A., Amlayasa, A. A. B., & Purnami, A. A. S. (2021). Determinants of the Use of Digital-Based Accounting Information Systems Micro, Small and Medium Enterprises in Denpasar City. American Research Journal of Humanities Social Science (ARJHSS), 04(08), 1-7. <https://www.arjhss.com/wp-content/uploads/2021/08/A480107.pdf>
- Yuliantari, N. P. Y., & Pramuki, N. M. W. A. (2021). The Role of Digital Transformation and Digital Innovation to SMEs Performance in. International Journal of Science and Management Studies, 4(6), 8-16. <https://doi.org/https://doi.org/10.51386/25815946/ijsms-v4i6p102>