

PENINGKATAN SUSTAINABILITAS BISNIS KOMUNITAS PELAKU USAHA DI KABUPATEN BANYUMAS

Eliada Herwiyanti¹, Probo Hardini², Erna Wardani³

¹ Universitas Jenderal Soedirman / Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Purwokerto

² Universitas Jenderal Soedirman / Fakultas Teknik, Purwokerto

³ Universitas Jenderal Soedirman / Fakultas Ilmu Budaya, Purwokerto

E-mail: ¹eliada.herwiyanti@unsoed.ac.id, ²probo.hardini@unsoed.ac.id, ³erna.wardani@unsoed.ac.id

Abstrak

Tujuan program pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan sustainabilitas bisnis para pelaku usaha yang tergabung dalam komunitas Pelaku Usaha Banyumas Raya (PUBR). Analisis situasi terhadap kondisi PUBR selaku mitra pengabdian adalah mengalami permasalahan dalam manajemen keuangan dan pemasaran yang berdampak pada ketidakstabilan perolehan pendapatan. Oleh karena itu, Tim Pengabdian melakukan koordinasi dengan para pengurus PUBR hingga disepakati adanya solusi permasalahan melalui pelaksanaan sosialisasi program, dan pelatihan, serta pemberian alat bantu teknologi tepat guna. Program pengabdian berjalan efektif mulai bulan Agustus, Tim Pengabdian melakukan sosialisasi dan pelatihan terkait materi manajemen keuangan, dengan tujuan para peserta memahami pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dan profesional dalam melakukan bisnis. Selanjutnya di bulan September, Tim Pengabdian melakukan sosialisasi dan pelatihan terkait digital marketing, dengan tujuan para peserta memahami pentingnya pemasaran dengan pendekatan modern melalui aplikasi TikTok. Pelatihan manajemen keuangan berhasil membuat pemahaman para peserta terhadap pengelolaan keuangan jadi lebih baik. Demikian pula dengan pelatihan digital marketing berhasil membuat pemahaman para peserta terhadap aplikasi TikTok lebih baik. Didukung dengan bantuan alat-alat teknologi yang diberikan, kini PUBR semakin giat dan semangat dalam menjalankan bisnisnya. Dengan demikian, metode pemecahan masalah yang dilakukan Tim Pengabdian sudah efektif.

Abstract

The purpose of this community service program is to improve the sustainability of business actors who are members of the Banyumas Raya Business Actors (PUBR) community. The situation analysis of the condition of PUBR as a service partner is experiencing problems in financial management and marketing which have an impact on the instability of income generation. Therefore, the Community Service Team coordinated with PUBR administrators until a solution was agreed upon through the implementation of program socialization, training, and the provision of appropriate technological tools. The community service program has been running effectively since August, the Community Service Team conducted socialization and training related to financial management materials, with the aim that participants understand the importance of good and professional financial management in doing business. Furthermore, in September, the Community Service Team conducted socialization and training related to digital marketing, with the aim that participants understand the importance of marketing with a modern approach through the TikTok application. The financial management training succeeded in improving participants' understanding of financial management. Likewise, the digital marketing training succeeded in improving participants' understanding of the TikTok application. Supported by the assistance of the technological tools provided, PUBR is now more active and enthusiastic in running its business. Thus, the problem-solving method used by the Community Service Team has been effective.

Kata kunci: alat bantu, komunitas pelaku usaha, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, sustainabilitas bisnis.

1. PENDAHULUAN

Sustainabilitas bisnis menjadi hal yang penting dan didambakan oleh semua pelaku usaha. Berbeda dengan bisnis yang berskala besar, bisnis skala mikro memiliki beberapa kendala yang dihadapi. Bukan

hanya dalam permasalahan keuangan, namun dalam hal keahlian dan pengetahuan yang dimiliki, para pelaku bisnis mikro dan kecil masih relatif belum mumpuni. Oleh karena itu, tidak mengherankan bila perkembangan usaha mikro dan kecil (UMK) sangat lambat dan punya kecenderungan tidak mampu bertahan diterpa perubahan zaman yang selalu dinamis.

Komunitas Pelaku Usaha Banyumas Raya (PUBR) adalah organisasi yang terdiri dari para pelaku usaha yang tersebar di Banyumas. Kantor PUBR terletak di Jalan Tembelang Kulon RT.04/RW.002, Saudagaran, Banyumas. PUBR yang telah berdiri lebih dari satu (1) tahun ini, awalnya diinisiasi oleh sepuluh (10) orang pelaku usaha. Seiring waktu berjalan, jumlah anggota PUBR berkembang, sekarang per 15 Maret 2024 tercatat ada 249 orang.

Pelaksanaan operasional di kantor PUBR hingga saat ini masih dilakukan secara sederhana. Kondisi kantor yang masih sangat sederhana, tidak menyurutkan semangat dari para pengurus untuk berkegiatan. Lebih lanjut, dalam manajemen keuangan dan pemasaran juga masih bermasalah. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual, sementara dalam memasarkan produk juga masih terbatas sarana dan metode yang digunakan. Oleh karena itu, setelah Tim Pengabdian melakukan diskusi dengan PUBR, diambil keputusan untuk menyelesaikan permasalahan manajemen keuangan dan pemasaran yang dilakukan dalam beberapa kegiatan.

Permasalahan manajemen keuangan dilakukan dengan penyelenggaraan kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan. Sementara, permasalahan pemasaran dilakukan dengan penyelenggaraan kegiatan pelatihan digital marketing. Selain itu, Tim Pengabdian juga memberikan alat bantu teknologi yang tepat guna agar operasional di PUBR semakin baik dan lancar.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Sosialisasi Program Pengabdian

Tim Pengabdian memberikan sosialisasi program pengabdian kepada PUBR. Sosialisasi dilakukan untuk menjelaskan tahapan-tahapan dan jadwal kegiatan tentatif terkait kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Sosialisasi program juga dilakukan dengan tujuan menyamakan persepsi antara Tim Pengabdian dengan PUBR. Dengan demikian, di kemudian hari tidak terjadi salah paham maupun kendala dalam berkoordinasi.

2.2. Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Digital Marketing

Kegiatan pengabdian untuk menyelesaikan permasalahan manajemen keuangan dilakukan pada bulan Agustus 2024 dan untuk permasalahan manajemen pemasaran pada bulan September 2024. Adapun pelaksanaan kegiatan-kegiatan telah dikoordinasikan terlebih dahulu dengan pihak PUBR, agar peserta yang mengikuti benar-benar adalah yang membutuhkan dan serius belajar. Mengingat banyaknya anggota dari komunitas PUBR maka peserta dari setiap kegiatan diseleksi terlebih dahulu, dengan cara membuka link pendaftaran yang dicantumkan pada flyer informasi kegiatan. Selanjutnya peserta yang telah mendaftarkan diri akan diseleksi lebih lanjut oleh Pengurus PUBR. Dengan demikian, kegiatan pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan dapat berjalan dengan efektif.

Alat dan bahan yang digunakan dalam pelatihan terdiri dari peralatan dan bahan habis pakai. Peralatan yang dipersiapkan oleh Tim Pengabdian adalah LCD proyektor, laptop, ruang pelatihan yang memadai, ditunjang dengan sarana yang memadai, seperti meja dan kursi atau alas duduk, serta peralatan dokumentasi kegiatan. Selanjutnya, bahan habis pakai yang dibutuhkan adalah alat tulis kantor seperti, kertas, pulpen, serta kuota internet.

Materi yang diberikan pada pelatihan pengelolaan keuangan meliputi topik-topik berikut ini:

- a. Pentingnya pencatatan keuangan dalam bisnis
- b. Prinsip pencatatan keuangan
- c. Cara mengidentifikasi biaya
- d. Cara menentukan margin kontribusi
- e. Cara menghitung titik impas

Sementara materi yang diberikan pada pelatihan digital marketing meliputi topik-topik berikut ini:

- a. Pengenalan TikTok
- b. Manfaat TikTok untuk UMKM
- c. Konten efektif di TikTok
- d. TikTok live dan TikTok shop

e. TikTok ads

2.3. Pemberian Alat Bantu

Alat bantu yang tepat guna diperlukan untuk menunjang jalannya operasional PUBR setiap hari. Alat bantu yang diberikan terdiri dari:

- a. Mesin kasir lengkap dengan perangkat pendukungnya. Manfaatnya untuk mencatat transaksi penjualan, menghasilkan output data penjualan barang.
- b. Software akuntansi yang kompatibel dengan perangkat keras (hardware) yang dimiliki mitra untuk membantu mitra membuat laporan keuangan. Manfaat dari software akuntansi dipadukan dengan mesin kasir menjadi alat yang dapat mencetak struk penjualan juga untuk menghasilkan output laporan keuangan.
- c. Sarana dan prasarana untuk berjualan, yaitu:
 - 1. tenda lipat portabel yang memadai untuk berjualan produk, maupun dimanfaatkan saat ada event lainnya, sehingga memungkinkan mobilitas mitra lebih fleksibel.
 - 2. rak display portabel untuk memajang produk yang akan dijual, sehingga memungkinkan mobilitas mitra lebih fleksibel.
 - 3. kios kontainer untuk menjual produk-produk basah (misal: cendol dawet, es lemon, minuman coklat cincau, dll.), sehingga memungkinkan mobilitas mitra lebih fleksibel.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil Kegiatan Pengabdian

Kegiatan pengabdian ini memberikan hasil yang cukup memuaskan dan memberikan indikasi bahwa program pengabdian telah dirancang dengan baik. Berikut adalah hasil-hasil yang dimaksud:

a. Kegiatan Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Kegiatan ini diselenggarakan pada Sabtu, 3 Agustus 2024. Kegiatan diikuti oleh 25 orang peserta yang terdiri dari pengurus dan anggota PUBR. Kegiatan diawali dengan pemberian pre-test kepada para peserta. Selanjutnya, Tim Pengabdi memberikan materi terkait pengelolaan keuangan, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, kemudian peserta diajar untuk berlatih mengidentifikasi biaya dan menghitung titik impas. Kegiatan diakhiri dengan post-test bagi para peserta. Suasana saat kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Suasana Pelatihan Pengelolaan Keuangan

Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdi, 2024

Hasil dari kegiatan ini, peserta mengalami peningkatan dalam pemahaman pengelolaan keuangan. Lebih lanjut, peserta telah dapat melakukan identifikasi biaya pada bisnisnya dan menghitung titik impas. Perbandingan hasil pre-test dan post-test dari pengetahuan peserta terhadap pengelolaan keuangan ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perbandingan Hasil Pre-test dan Post-test: Pengelolaan Keuangan

No	Peserta	Pre-Test	Post-Test	Kesimpulan
----	---------	----------	-----------	------------

1	UKM 1	6	8	Skor naik
2	UKM 2	6	9	Skor naik
3	UKM 3	5	8	Skor naik
4	UKM 4	5	7	Skor naik
5	UKM 5	7	9	Skor naik
6	UKM 6	7	9	Skor naik
7	UKM 7	6	9	Skor naik
8	UKM 8	5	6	Skor naik
9	UKM 9	7	10	Skor naik
10	UKM 10	6	7	Skor naik
11	UKM 11	6	8	Skor naik
12	UKM 12	7	9	Skor naik
13	UKM 13	7	8	Skor naik
14	UKM 14	4	7	Skor naik
15	UKM 15	5	7	Skor naik
16	UKM 16	7	9	Skor naik
17	UKM 17	6	7	Skor naik
18	UKM 18	5	7	Skor naik
19	UKM 19	7	9	Skor naik
20	UKM 20	5	8	Skor naik
21	UKM 21	6	8	Skor naik
22	UKM 22	7	8	Skor naik
23	UKM 23	6	7	Skor naik
24	UKM 24	6	8	Skor naik
25	UKM 25	6	8	Skor naik
	Total Skor	150	200	Terjadi kenaikan skor
	Rata-rata	6	8	Skor naik 2 poin

Sumber: data primer yang diolah, 2024

b. Kegiatan Pelatihan Manajemen Pemasaran

Kegiatan ini diselenggarakan pada Sabtu, 14 September 2024. Kegiatan diikuti oleh 15 orang peserta yang terdiri dari pengurus dan anggota PUBR. Kegiatan diawali dengan pemberian pre-test kepada para peserta. Selanjutnya, Tim Pengabdian memberikan materi terkait digital marketing, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, kemudian peserta diajar untuk berlatih membuat konten di media sosial dengan aplikasi TikTok. Kegiatan diakhiri dengan post-test bagi para peserta. Suasana saat kegiatan pelatihan digital marketing ini ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Suasana Pelatihan Digital Marketing
 Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian, 2024

Hasil dari kegiatan pelatihan ini, peserta mengalami peningkatan dalam pemahaman digital marketing. Lebih lanjut, peserta dapat melakukan pembuatan konten produk di media sosial. Perbandingan hasil pre-test dan post-test dari pengetahuan peserta terhadap digital marketing ditampilkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Perbandingan Hasil Pre-test dan Post-test: Digital Marketing

No	Peserta	Pre-Test	Post-Test	Kesimpulan
1	UKM 1	6	8	Skor naik
2	UKM 2	6	10	Skor naik
3	UKM 3	6	8	Skor naik
4	UKM 4	5	8	Skor naik
5	UKM 5	7	9	Skor naik
6	UKM 6	7	10	Skor naik
7	UKM 7	6	9	Skor naik
8	UKM 8	5	8	Skor naik
9	UKM 9	7	10	Skor naik
10	UKM 10	6	9	Skor naik
11	UKM 11	6	9	Skor naik
12	UKM 12	7	10	Skor naik
13	UKM 13	7	9	Skor naik
14	UKM 14	4	10	Skor naik
15	UKM 15	5	8	Skor naik
	Total Skor	90	135	Terjadi kenaikan skor
	Rata-rata	6	9	Skor naik 3 poin

Sumber: data primer yang diolah, 2024

c. Pemanfaatan Alat Bantu

Alat bantu yang diberikan memberikan manfaat yang cukup berarti bagi PUBR. Setelah menggunakan mesin kasir dilengkapi dengan *software* akuntansi, kini pencatatan keuangan jadi lebih rapi dan tertata jelas. Demikian pula dengan adanya peralatan berjualan yang didesain portabel, kini para pelaku usaha yang tergabung di PUBR jadi lebih semangat dan giat dalam membuka lapak dan mengikuti *event-event* UMKM.

3.2. Pembahasan

Adanya pelatihan pengelolaan keuangan menjadikan peserta mampu memiliki pemahaman yang lebih baik, ditunjukkan dengan rata-rata skor para peserta pelatihan yang mengalami kenaikan 2 poin. Semakin baik pemahaman pengelolaan keuangan, maka semakin tinggi tingkat literasi keuangan para

peserta. Dengan demikian, adanya literasi keuangan yang baik semestinya menjadikan kinerja bisnis jadi semakin baik (Idawati & Pratama, 2020; Rosliyati & Iskandar, 2023).

Adanya pelatihan digital marketing menjadikan peserta mampu memiliki pemahaman yang lebih baik, ditunjukkan dengan skor para peserta pelatihan yang mengalami kenaikan 3 poin. Semakin baik pemahaman digital marketing, maka semakin baik tingkat kompetensi dalam pemasaran (Herwiyanti, dkk., 2024). Dengan demikian, peserta dapat memaksimalkan media sosial untuk meningkatkan omzet penjualan (Fahira, Agustina, & Qurhtuby, 2021; Bangun & Purnama, 2022).

Adanya pemberian bantuan alat bantu kepada komunitas PUBR membuktikan bahwa alat bantu teknologi inovasi yang tepat guna memang sangat diperlukan bagi sustainabilitas bisnis. Bisnis yang dijalankan secara biasa-biasa saja tanya adanya sarana yang mendukung pada akhirnya akan kurang baik manajemennya. Terlebih saat ini dimana zaman terus berkembang dan banyak pesaing bisnis yang bermunculan, maka pelaku usaha perlu meningkatkan keahlian dan ketrampilannya dalam menggunakan alat-alat bantu. Di antara alat bantu yang diberikan, yang paling memerlukan keahlian untuk dioperasikan adalah mesin kasir yang dilengkapi dengan *software* akuntansi. Namun demikian, pengorbanan yang dikeluarkan untuk jadi terampil mengoperasikan mesin kasir ini akan juga sebanding dengan manfaat yang diperoleh. Adanya alat bantu akuntansi menjadikan pelaku usaha tidak lagi melakukan pembukuan secara manual (Legina & Paramita, 2020). Lebih lanjut, penerapan aplikasi akuntansi diharapkan memberikan dorongan bagi pertumbuhan bisnis pada UMKM (Nurhasanah, Santoso & Puri, 2023).

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini telah berjalan efektif, terbukti dengan adanya peningkatan pengetahuan peserta terhadap pengelolaan keuangan dan digital marketing. Adanya alat bantu pencatatan keuangan dan untuk berjualan menjadikan pelaku usaha yang tergabung dalam komunitas PUBR dapat menjalankan bisnisnya dengan lebih baik. Dengan demikian, bukan saja omzet penjualan jadi lebih baik, tetapi juga ada pencatatan keuangan yang lebih baik dan rapi.

Program pengabdian ini memberikan suatu pijakan bagi pengembangan pelaksanaan pengabdian di masa yang akan datang. Pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan masih baru diikuti oleh sebagian kecil anggota komunitas PUBR, tentunya hal ini memberikan peluang untuk dilakukan kembali kegiatan-kegiatan serupa dengan peserta yang belum berkesempatan mendapatkan pelatihan. Selain itu, mengingat metode pemasaran sekarang sangat beragam, maka pelatihan digital marketing yang akan datang dapat mengajarkan penggunaan media yang lainnya. Demikian pula dalam pemanfaatan output pencatatan keuangan, selanjutnya pelaku usaha dapat berlatih untuk membaca dan menganalisis data-data keuangan yang dihasilkan dari mesin kasir dan *software* akuntansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Bangun, C. S., & Purnama, S. (2022), "Optimalisasi Pemanfaatan Digital Marketing untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)", ADI Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 3 No. 2, pp. 89–98.
- Fahira, D. N., Agustina, E., & Qurhtuby, M. (2021), "Digital Marketing Implementation: Implentasi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Penjualan Industri Di Kelurahan Tangkerang", Jurnal Pendidikan Tambusai, Vol. 5 No. 2, pp. 63–68.
- Herwiyanti, E., Rubiyanty, I. M., Oktaviana, A., Zahrah, F. Z., Uyun, L., & Rasyad, M. I. (2024), "Meningkatkan Kompetensi Usaha Kecil Mikro Di Desa Ledug: Pelatihan Literasi Digital Melalui E Commerce", Jurnal BUDIMAS, Vol. 06 No. 01, pp. 1-11.
- Idawati, I. A. A., & Pratama, I. G. S. (2020), "Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM di Kota Denpasar", Warmadewa Management and Business Journal (WMBJ), Vol. 2 No.1, pp. 1-9.
- Legina, X. & Paramita, I. (2020), "Pemanfaatan Software Pembukuan Akuntansi Sebagai Solusi Atas Sistem

Pembukuan Manual Pada UMKM”, Jurnal NERACA, Vol. 4 No. 2, pp. 172-190.

Nurhasanah, S., Santoso, W., & Puri, P. (2023). “Penerapan Aplikasi Akuntansi pada UMKM”, Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, Vol. 6 No. 3, pp. 3548-3559.

Rosliyati, A. & Iskandar, Y. (2023), “Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Bordir Tasikmalaya”, Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah, Vol. 5 No. 1, pp. 756-762.