

Pembinaan Pembuatan Laporan Keuangan Dan Pemasaran *Daring* Pada UKM Rafflesia Kota Batam

Tukino^{*}, Syahril Effendi², Alfannisa Annurrullah Fajrin³, Nanda Harry Mardika⁴

¹Jurusan/Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

²Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

³Jurusan/Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Komputer

⁴Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

^{1,2,3,4}Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning, Kibing, Kec. Batu

Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29434

^{*}*e-mail* : tukino@puterabatam.ac.id

No HP: +62 813-6481-3278

Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 21 Mei 2022

Revisi Akhir: 26 Mei 2022

Diterbitkan *Daring*: 31 Mei 2022

Kata Kunci:

Pembinaan; Pembuatan; Laporan Keuangan;
Pemasaran; *Daring*

Abstrak

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bagi usaha kecil menengah dalam penyusunan laporan keuangan pada Bank Sampah Mandiri untuk pemasaran secara *daring*. Berdasarkan hasil wawancara lapangan, UKM Rafflesia ini memiliki kendala dalam pemasaran barangdagangsi dan pencatatan keuangannya. Metode yang digunakan dalam pengembangan UKM Rafflesia yang akan diberikan adalah metode penelitian, metode ceramah, metode diskusi metode pelatihan. Peserta diberikan pelatihan ATK (Alat Tulis Kantor) untuk memaksimalkan pelatihan. Selain itu, dalam melakukannya, UKM akan menerima modul yang berisi materi terkait konsep dan teknik pelaporan keuangan utama, seperti pemasaran daring atau media daring yang disiapkan oleh tim layanan. Hasil pelayanan UKM menunjukkan masih perlunya penyesuaian dalam penyusunan laporan keuangan sesuai standar akuntansi keuangan organisasi, tanpa adanya akuntabilitas publik.

1. PENDAHULUAN

Kota Batam merupakan kota terbesar di Kepulauan Riau, terpadat ketiga di Sumatera setelah Medan, dan Palembang. Berdasarkan jumlah penduduk Batam adalah 1.153.860 jiwa. Batam merupakan kota industri terbesar di beberapa kota di Indonesia. Bisnis kota Batam sudah tidak asing lagi – baik industri maupun industri dalam negeri. Di Batumi, sangat kecil, perusahaan menengah terlibat, menyerap tenaga kerja yang besar [1].

Berdasarkan hasil analisis layanan [2] Pelatihan keuangan Jondy Shoes dan Windys Shoes Pelatihan keuangan Pengembangan IT, hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan pengetahuan mitra pengelola keuangan Penguasaan teknologi informasi khususnya teknologi internet marketing, Kurangnya inovasi dalam pengelolaan bisnis. Serta

tidak dapat dipahaminya laporan keuangan oleh bisnis.

Menurut [3] Layanan Inisiatif Pemasaran *Daring* pada Kelompok Usaha Melur Desa Sambirejo Kecamatan Prekut Sei Tuan yang menyatakan bahwa kebutuhan akan dukungan pemasaran berbasis internet dipenuhi dengan mendapatkan wawasan tentang teknologi yang tersedia untuk memasarkan barangdagangnya [4]. Kewirausahaan Pelatihan Manajemen Ibu Rumah Tangga, Remaja Putri Bagi Kelompok Usaha Bersama Mutiara Kota Jambi, melalui pengabdian ini memotivasi mitra untuk mempromosikan barangdagang lokal menjadi barangdagang berkualitas di Kota Jambi untuk menyongsong Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) [5]. "Pelatihan Manajemen Layanan" untuk UKM pemasaran seluler berdasarkan pemasaran seluler pemasaran barangdagang, yang

mencatat peningkatan dalam manajemen pemasaran barangdagang kemampuan pemasaran berbasis pemasaran seluler. Kemudian kinerja pengelola usaha kecil dan menengah (UKM) menunjukkan peningkatan yang signifikan [6].

Rafflesia UKM adalah Usaha Sampah dan Pertamanan, Jasa Garmen, Jasa Makanan. Dimana limbah terkadang didaur ulang dari kemasan molto, 2 kg minyak kemasan didaur ulang untuk barangdagang tas dan serbet, yang akan dijual melalui pameran terbuka. Sejak awal, usaha ini terbentuk, dimulai dengan dukungan Nyat Khadir, melalui Dinas Koperasi, dalam bentuk dukungan untuk usaha mikro, kecil dan menengah. Ketua UKM ini Ibu Yarnis beralamat di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji Kota Batam Kepulauan Riau 29424. Jumlah pegawai 20 orang, khususnya 5 orang untuk pembuatan kue 5 untuk lauk pauk, 6 untuk menjahit dari daur ulang sampah, 2 untuk pemasaran, 1 untuk keuangan.

Dari observasi lapangan hingga wawancara, Rafflesia UKM memiliki masalah dengan pemasaran, barangdagang, dan manajemen keuangan. Anggota UKM umumnya memiliki batasan penggunaan teknologi informasi melalui media pemasaran yang tidak diketahui publik. Salah satu alat pemasaran yang sering digunakan hanya berupa UKM anggota keluarga Pameran Koperasi Kantor UKM. Seiring dengan semakin mendesaknya kebutuhan untuk menguasai penggunaan teknologi ini, muncul persaingan di pasar lokal, regional, dan global, di mana setiap bisnis harus secara cepat dan akurat memberikan informasi yang akurat kepada pelanggannya. Demikian pula,

Strategi pemasaran *daring* dapat membantu bisnis beroperasi 24/7 untuk memasuki dunia tanpa batas. Jika tidak sesuai dengan perkembangan teknologi informasi, mereka akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan. *Daring* merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh usaha kecil dan menengah (UKM) dalam memasarkan barangdagangnya, selain untuk memperluas akses pasar.

Berdasarkan hasil pengabdian (Titus, Eka, Rachman Hidayat, 2018) yang berjudul "Meningkatkan kualitas layanan percetakan

untuk barangdagangsi UKM di Krayanpilang Surabaya di Krian Sidoarjo, dengan solusi percetakan, solusi layanan hot press, dukungan pemasaran, pelatihan manajemen barangdagangsi, pemasaran, dan pangsa pasar media yang lebih luas."

Masalah lain dengan akuntansi keuangan sehari-hari adalah kurangnya sumber daya manusia untuk mencatat standar akuntansi bisnis tanpa akuntabilitas publik. UKM sering menemukan akuntansi merepotkan. Keunggulan akuntansi pemasaran *daring* adalah memudahkan operasional bisnis sebagai dasar untuk menganalisa perkembangan bisnis di masyarakat. Hal ini memudahkan UKM untuk meyakinkan orang lain bahwa mereka ingin membangun kemitraan, untuk membuktikan kredibilitas UKM dalam pemberian pinjaman. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan melakukannya Rafflesia Pemasaran *Daring* Panduan Pemasaran Keuangan Panduan Pemasaran *Daring* [7].

2. METODE

2.1. Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Melalui pembinaan, kegiatan pengabdian masyarakat akan dilakukan selama 3 bulan (mulai Mei 2019 hingga Juli 2019), dimana dilakukan dua kali kunjungan untuk menyelenggarakan pelatihan pembinaan. Senin Kamis pukul 13.00 s/d 15.30 WIB beralamat di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424. Kegiatan ini sebagai nara sumber 2 dosen 1 mahasiswa dari setiap pertemuan.

Pembinaan berlangsung di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424. Kegiatan ini akan memberikan solusi terhadap permasalahan UKM. Menawarkan pedoman akuntansi real-time dalam bisnis UKM menggunakan pendekatan yang tepat dengan mudah UKM akan menghitung dengan cepat menanggapi komunikasi pemasaran *daring* dengan mengintegrasikan sistem *daring*. Pengetahuan akuntansi diharapkan dapat membantu UKM mengelola sumber dananya, menggunakannya dengan cermat dan efisien. Agar UKM dapat berkembang lebih jauh Meningkatkan perekonomian Indonesia Memahami komunikasi pemasaran email

Menggunakan pemasaran barangdagang berbasis web.

2.2. Metode pelaksanaan

Peserta diberikan pelatihan ATK (Alat Tulis Kantor) untuk memaksimalkan pelatihan. Selain itu, dalam melakukannya, UKM akan menerima modul yang berisi materi terkait konsep dan teknik pelaporan keuangan utama, seperti pemasaran *daring* atau media *daring* yang disiapkan oleh tim layanan. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa tahapan. Tahap pertama adalah pembekalan materi oleh tim pengabdian tentang konsep dasar kesetaraan akuntansi UKM, penelitian praktis untuk UKM, metode akuntansi, mulai dari kasus penyelesaian UKM, majalah, neraca hingga laporan keuangan. Kemudian tahap kedua adalah diskusi dan tanya jawab atas materi yang ditawarkan oleh tim Pengabdian. Latihan yang dibuat oleh pemasaran berbasis web setelah diskusi pedoman,

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui ceramah, metode diskusi-mengajar, dan latihan. Sistematika pelaksanaan layanan ini adalah sebagai berikut:

a. Tahap 1 (Metode Ceramah).

Peserta termotivasi oleh kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam operasi bisnis mereka. Selain itu, peserta diberikan gambaran tentang peran akuntansi UKM dan akuntansi UKM. Tahap pertama dilakukan selama 1 jam. Cara mengajar melalui email atau skype seperti membuat website *daring*.

b. Tahap 2 (Metode pengajaran).

Peserta kursus mendapatkan materi akuntansi mulai dari bukti fisik yang dimasukkan dalam jurnal hingga laporan keuangan, disertai dengan pelatihan membuat jaringan pemasaran barangdagang digital. Tahap kedua memakan waktu 2 jam.

c. Tahap 3 (Metode diskusi).

Para peserta berkesempatan untuk membahas isu-isu terkait pembiayaan UKM teknologi informasi yang selama ini dibahas. Tahap ketiga dilakukan selama 1 jam.

d. Tahap 4 (Metode Latihan)

Kegiatan pelatihan ini dilakukan untuk mendorong UKM menganalisis analisis transaksi secara real-time dalam proses

pemasaran barangdagang yang dihasilkan secara *daring* melalui sistem *daring*. Tujuan laporan keuangan ini tidak hanya ditawarkan oleh pihak internal tetapi juga oleh pihak eksternal, terutama jika usaha kecil dan menengah ingin mengembangkan usahanya untuk menambah modal dengan memberikan pinjaman kepada debitur dan mengembangkan usaha dan barangdagangnya lebih luas.

2.3. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Pembinaan di Rafflesia UKM akan ditinjau secara berkala bersama tim pengabdian untuk melihat sejauh mana keberhasilan pembinaan ini. Akuntansi Berbasis *Daring* untuk UKM, Penilaian Pengembangan Pemasaran, Pelaporan Keuangan, dan Kesadaran Pemasaran Barangdagang *Daring*.

Pada tahap ini dilakukan pekerjaan monitoring dan evaluasi. Pengamatan dilakukan pada pemasaran laporan keuangan yang disusun oleh UKM *daring* atau *daring*. Alat yang digunakan berupa catatan lapangan. Beberapa hal yang diperhatikan adalah keterbatasan, kekurangan dan kelemahan yang muncul selama penyusunan laporan keuangan pelatihan pemasaran *daring*. dalam bentuk email, blog dan internet.



Gambar 1. Presentasi materi layanan



Gambar 2. Presentasi materi layanan solusi

2.4. Keberlanjutan Kegiatan

Keberlanjutan kinerja pembinaan Rafflesia UKM setelah tim pengabdian masyarakat menyelesaikan kegiatan pembinaan ini harus memiliki nilai positif dalam catatan pemasaran pemasaran keuangan berbagai pihak, terutama usaha kecil dan menengah. Penguasaan akuntansi teknologi informasi mudah akan cepat menguntungkan mereka dari manajemen keuangan perspektif manajemen pemasaran berbasis web. Memperkenalkan pelatihan akuntansi berdasarkan situasi aktual bisnis UKM, menggunakan pendekatan yang tepat, akan memudahkan UKM untuk cepat memahami akuntansi, teknologi informasi.

Konsistensi hasil pembinaan di Rafflesia UKM dengan pembinaan pengabdian masyarakat seharusnya berdampak positif bagi beberapa pihak terutama catatan pemasaran keuangan usaha kecil menengah. Menguasai akuntansi teknologi informasi, yang mudah dan cepat, akan menguntungkan mereka dari sudut pandang manajemen keuangan manajemen pemasaran berbasis web. Memperkenalkan panduan akuntansi untuk UKM berdasarkan realitas bisnis menerapkan pendekatan yang tepat dengan mudah akan dengan cepat memahami UKM dengan akuntansi teknologi informasi.

Kestabilan kegiatan ini adalah sebagai berikut.

- a) UKM Rafflesia mampu memahami tujuan pencatatan laporan keuangan.
- b) Rafflesia UKM mampu menganalisis secara mandiri, menyusun laporan keuangan sesuai siklus akuntansi setiap periode.
- c) Rafflesia UKM mampu mengelola pemasaran aplikasi web berbasis *daring*.
- d) Pelaku bisnis dapat menggunakan email atau Skype sebagai sarana transfer data lainnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Pengabdian

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pembinaan dalam 2 pertandingan yang dilaksanakan setiap jam dari pukul 14.00 hingga 17.00. Rujukan dilakukan oleh 8 wanita dari kelompok UKM Rafflesia. Teknis

pelaksanaan pembinaan dilakukan dengan metode ceramah, diskusi, pelatihan pelaporan keuangan, pemasaran berbasis *daring*. Berdasarkan metode tersebut, tim pelayanan secara langsung mengarahkan mendorong UKM untuk menyusun laporan keuangan sesuai dengan SAK-ETAP pemasaran *daring* atau *daring*. Penjelasan dari setiap pertemuan adalah sebagai berikut.

a) pertemuan pertama

Pertemuan pertama Pengabdian kepada Masyarakat berlangsung pada hari Kamis, 11 Juli 2019, dimana pertemuan diawali dengan pelantikan Presiden saat itu, dilanjutkan dengan pemaparan pengenalan akuntansi UKM yang disertai dengan persiapan. Laporan keuangan. Artikel ini membahas tentang pentingnya akuntansi UKM sekaligus membahas isu-isu terkait transaksi UKM, serta tanya jawab laporan keuangan harian pelaku UKM. Kegiatan ini telah disediakan memimpin.

Item kedua ini juga diberikan oleh Anggota 2 tentang masalah siklus akuntansi, dimulai dengan transaksi yang dimasukkan ke dalam buku besar, buku besar dan neraca. Sedangkan pasal ketiga yang disampaikan oleh anggota 1 mengacu pada: Transaksi keuangan berupa laporan laba rugi, perubahan ekuitas laporan keuangan.

b) Pertemuan kedua

Pertemuan kedua pengabdian masyarakat ini berlangsung pada Senin, 15/7/2019. Mendorong pelaku UKM untuk melakukan *daring* Kegiatan pertemuan ini membutuhkan perubahan paradigma yang mendasar, yang disampaikan oleh Ketua pada pukul 14.00 di kawasan berbasis transaksi elektronik. Di pasar tradisional, lalu lintas informasi, barang atau jasa pembayaran bersifat fisik. Di sisi lain, arus informasi barangdagang di pasar virtual, proses komunikasi antara produsen antar konsumen, distribusi barang atau jasa transaksi berlangsung di dunia maya atau maya. Kemudian berakhir pada pukul 15:00 hingga 16:00. 00 WIB dilanjutkan dengan membahas contoh contoh materi media *daring* yang disampaikan oleh Anggota 1, antara lain pemasaran di website UKM, pemasaran barangdagang di Facebook Instagram dan membahas bentuk-bentuk pemasaran tradisional. yang masih berlangsung di UKM, khususnya penjualan

makanan atas pesanan keluarga, tetangga dan kerabat. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Pemasaran barangdagang di Facebook Instagram, sembari membahas cara-cara tradisional pemasaran yang masih berlangsung saat ini di UKM, khususnya penjualan makanan berdasarkan pesanan keluarga, kerabat tetangga. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota Independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari penonton. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web pemasaran barangdagang di Facebook Instagram, serta membahas bentuk pemasaran tradisional yang masih terjadi saat ini di UKM, khususnya penjualan makanan berbasis keluarga; atas perintah tetangga kerabat. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan Tas Kotak Tissue Saat Pameran Terbuka Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara mengajarkan pemasaran *daring* di Facebook, Melalui Instagram pemasaran situs web. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2.

Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web

Selain itu, para peserta pembinaan lainnya diberi kesempatan untuk membahas hal-hal yang berkaitan dengan bisnis mereka, didampingi oleh Presiden, anggota ke-1 ke-2.

3.2 Pembahasan

Tindakan yang dilakukan selama 2 kali pertemuan dapat dijelaskan bahwa pekerjaan dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana. Dosen salah satu mahasiswa pendamping UKM dalam penyusunan laporan keuangan pemasaran *daring*. Materi pertama yang diberikan adalah pengenalan atau pengantar akuntansi. Pemateri menjelaskan pentingnya akuntansi UKM, membahas materi, isu-isu dari jurnal umum hingga laporan keuangan. Sebagian besar audiens belum memahami fungsi akuntansi, bahkan sebagian besar peserta coaching beranggapan bahwa akuntansi adalah bidang yang kompleks, sulit, gelisah, dan menyita waktu.

Item pertama diisi dengan pengembangan kapasitas akuntansi usaha kecil (UKM) data transaksi yang akan dimasukkan ke dalam jurnal umum. Pada sesi ini, terjadi diskusi menarik di antara para “pembawa acara” yang hadir mengenai konsep-konsep utama terkait bisnis yang digeluti UKM. Dilanjutkan dengan materi kedua, yaitu mengenai transaksi akuntansi UKM, khususnya transaksi jual beli.

transaksi yang terjadi selama bisnis berlangsung. Selain itu, kegiatan ekonomi yang terkait dengan akuntansi terungkap. Kegiatan ekspose dimulai dengan memulai usaha (investasi awal), transaksi pembelian bahan baku, pengeluaran atau pengeluaran, pendapatan atau pendapatan. Item berikutnya setelah akuntansi untuk transaksi adalah penyusunan laporan keuangan. Sebagai latihan, peserta pembinaan didorong untuk menjawab soal-soal latihan yang diberikan oleh tim Pengabdian dengan menjawabnya menggunakan slip jurnal umum dan mempostingnya di slip laporan keuangan. Pada sesi terakhir, para peserta diberikan diskusi mengenai pencatatan keuangan usaha UKM.

Pembinaan hari kedua berlangsung pada hari Senin, 15 Juli 2019. Peserta diberikan gambaran tentang materi praktik pelaporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, perubahan ekuitas, dan transaksi jual beli. Pada sesi pendahuluan, para peserta mengajukan pertanyaan, mendiskusikan transaksi dan catatan mereka. Beberapa peserta masih bingung tentang pendaftaran transaksi akuntansi. Sembari bersantai dan menyantap jajanan yang tersedia, diskusi berlanjut membahas masalah pelaporan keuangan dalam praktiknya. Kemudian beralih ke pembahasan materi pelatihan pemasaran *daring*. Sebelumnya, tim mengevaluasi kinerja peserta dengan tugas akuntansi yang diberikan. Setelah itu, Tim memulai pelatihan pemasaran *daring* dengan terlebih dahulu memanfaatkan pentingnya strategi pemasaran bagi UKM untuk memaksimalkan media sosial dalam pemasaran barangdagang. Materi disediakan oleh 1 anggota tim. Setelah membagikan prioritasnya, peserta dilatih, membantu membuat halaman media sosial untuk bisnis mereka, dan mengambil Tahap-Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya untuk memaksimalkan penjualan barangdagang untuk pelatih. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. Kemudian, setelah menguraikan prioritasnya, peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk

bisnisnya, dan mengambil Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. Kemudian, setelah menguraikan prioritasnya, peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk bisnisnya, dan mengambil Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk usahanya, dan mengambil Tahap strategis pada halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk usahanya, dan mengambil Tahap strategis pada halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut.

Indikasi dari tujuan layanan ini adalah catatan transaksi bisnis dicatat dengan rapi dan akurat di mesin kasir, mesin kasir, dan laporan keuangan. Sementara itu, indikator pembinaan pemasaran *daring* adalah perolehan pembinaan pemasaran *daring*, khususnya keberadaan halaman media sosial UKM yang dipimpin oleh peserta apa yang harus dilakukan dengan halaman tersebut untuk memaksimalkan penjualan. Hasil dari kegiatan ini akan memberikan kontribusi

terhadap stabilitas pelayanan di tahun mendatang.

Dalam pelaksanaan pengabdian terdapat kendala yang cukup berarti, namun tidak menutup kemungkinan dapat diatasi setelah kegiatan berakhir, kendala yang muncul adalah:

- a) Sebagian besar peserta dalam penyusunan laporan keuangan tidak memenuhi standar akuntansi keuangan organisasi tanpa akuntabilitas publik..
- b) Tidak ada pemisahan laporan keuangan yang biasanya disiapkan oleh UKM melalui keuntungan bisnis kas pribadi.
- c) Insentif penjualan masih digunakan di pasar atau pasar tradisional, serta dalam barangdagang dan layanan pembayaran fisik.

Permasalahan yang dihadapi oleh tim pelayanan di atas dapat dinilai sebagai berikut:

- a) Implementasi ini dapat dilanjutkan sampai usaha kecil dan menengah memahami penjelasan setiap pertemuan, selama UKM Rafflesia mampu menyusun sendiri laporan keuangan usaha dengan akuntansi keuangan organisasi tanpa akuntabilitas publik.
- b) Perbedaan "uang pribadi" dalam keuntungan bisnis dapat diterapkan pada transaksi yang terjadi setiap hari, sehingga Anda dapat melihat perbedaan antara "catatan kas pribadi" bisnis.
- c) Media promosi penjualan masih menggunakan pasar tradisional, sehingga dengan penguatan pemasaran *daring* diharapkan pasar akan meluas secara global, menekan biaya barangdagang, distribusi, meningkatkan merek bisnis, mempercepat dan mengefisienkan proses bisnis. Demikian pula manfaat bagi masyarakat atau pelanggan dapat memberikan pelayanan tanpa jangka waktu 1x24 jam, dapat memberikan pilihan kecepatan dalam pengiriman, dapat meninjau review barangdagang dapat memberikan informasi yang lebih cepat.
- d) Tim pengabdian selalu mengkoordinir, mengomunikasikan, dan mengevaluasi setiap kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penilaian kinerja dilakukan untuk mengidentifikasi hambatan terhadap kinerja pelayanan. Hasil

evaluasi akan ditindaklanjuti sesuai dengan batasan yang ada

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan dan pembahasan hasil, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a) Usaha kecil dan menengah (UKM) didorong untuk menyusun laporan keuangan sendiri sehingga UKM Rafflesia dapat menyusun laporan keuangan standar SAK-ETAP.
- b) Kegiatan pengembangan akuntansi UKM untuk usaha mikro, kecil dan menengah Dalam rangka untuk mendistribusikan keuntungan dari sistem keuangan bisnis, kas pribadi, perlu dilakukan latihan stabilitas dalam pembiayaan usaha, kas pribadi harian dalam kegiatan usaha pelaku UKM.
- c) Usaha kecil dan menengah (UKM) Bank Sampah Mandiri yang didorong untuk mengembangkan pemasaran *daring*, dalam praktik sehari-harinya membutuhkan pelatihan mandiri oleh ibu-ibu UKM dalam hal media promosi barangdagang untuk meningkatkan penjualan. Sehingga mereka bisa terbiasa dengan kebutuhan bisnis mereka sehari-hari.

5. SARAN

Berdasarkan kesimpulan kegiatan di atas, maka disarankan kepada semua pihak agar terutama bagi:

- a) Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah diharapkan dapat menerapkan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang diterapkan saat ini serta dapat menginputnya langsung ke dalam MYOB Accounting yang memiliki fungsi dan manfaat buat internal dan eksternal atau semua pihak-pihak yang berkepentingan.
- b) Tim Pengabdian yang akan melaksanakan pengabdian berikutnya, maka disarankan dapat dilaksanakan kembali dengan peserta (*audience*) yang lebih banyak atau luas.

Referensi

- [1]. A. A. Fajrin and T. Tukino, “Pembinaan Pemberdayaan Pemasaran Berbasis Online Untuk UMKM Di Kota Batam”, JURNAL PUAN INDONESIA, vol. 3, no. 1, pp. 83–92, Jul. 2021.
- [2]. Ernan Hadiyat, Gunad, IA (2018). Pelatihan manajemen pemasaran barangdagang berbasis mobile marketing untuk UKM di industri perak. Jurnal ABDIMAS Unmer Malang, 3 (2), 33–43: <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>:
- [3]. Khairunnisa, I. dan T. (2017). Memulai pemasaran *daring* pada Kelompok Usaha Melur di Desa Sambirejo Kecamatan Prekut Sei Tuan. Jurnal ABDIMAS Unmer Malang, 23 (1), 1–12: <https://doi.org/ISSN:2548-7159>.
- [4]. Sepatu, J., & Windys. (2018). keuangan Pelatihan IT bisnis Jondy Shoes Pengrajin Windys Shoes. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2 (1), 15–22: <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>.
- [5]. S. Effendi, T. Tukino, and A. Maulana, “Pembinaan Pengendalian Manajemen Keuangan Dengan Aplikasi ABSS Accounting Pada UKM Bank Sampah Mandiri”, jpb, vol. 4, no. 1, pp. 48–54, Jan. 2022.
- [6]. T. Tukino, S. Effendi, Z. Zakrimal, and N. Fajrah, “Pembinaan Pembukuan Akuntansi Pada Perusahaan Kecil Industri Tahu Tempe Di Bengkong - Kota Batam”, jpb, vol. 3, no. 03, Jan. 2022.
- [7]. T. Tukino, B. Harahap, and A. Maulana, “ Pembinaan Akuntansi Berbasis SAK ETAP Untuk Perusahaan Manufaktur Menggunakan MYOB Accounting V17 Di SMK Batam Business School”, JURNAL PUAN INDONESIA, vol. 3, no. 1, pp. 7–18, Jul. 2021.