

Pelatihan Digital Marketing, Manajemen Keuangan, dan Website UMKM untuk Membangun Ekspor di Pasar Internasional

**^{1*}Made Ayu Jayanti Prita Utami, ²I Putu Okta Priyana, ³I Wayan Eka Dian Rahmanu,
⁴Ni Nengah Lasmini, ⁵Ni Kadek Herna Lastari**

Politeknik Negeri Bali

*Email: prita.utami@pnb.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan salah satu UMKM di Kabupaten Jembrana yang berfokus pada bidang usaha produksi jahe merah dalam kemasan, kopi dan juga budidaya serta penjualan jangkrik sebagai pakan ternak bisa dikatakan cukup pesat. Saat ini hasil produksi UMKM Kelompok Jaya Mandiri (KJM) dijual dan dipasarkan secara tradisional oleh anggota kelompok dengan laporan keuangan yang belum tertata rapi. Oleh karena itu, produk yang dipasarkan secara tradisional kurang mampu menembus dan bersaing di pasar internasional. Sehingga anggota KJM akan dibekali pelatihan *digital marketing* untuk memperbarui metode pemasaran dan pengemasan dan pelatihan manajemen keuangan untuk mengawasi arus keuangan dengan lebih cermat dan efisien. Kegiatan pelatihan ini dilakukan selama 2 hari berturut-turut. Hari pertama, anggota KJM diberikan pelatihan *digital marketing* dan manajemen keuangan, dan di hari kedua dilanjutkan dengan kunjungan ke tempat produksi KJM serta pendampingan pembuatan laporan keuangan. Telah diadakan acara serah terima antara Tim Politeknik Negeri Bali dengan kelompok KJM berupa papan nama Kelompok Jaya Mandiri, dan peralatan penunjang pengemasan produk serta melihat bagaimana proses produksi produk KJM yang akan dijual di pasaran. Kegiatan pelatihan ini mewujudkan beberapa output kegiatan yakni terciptanya website yang mengintegrasikan semua UMKM yang ada di Desa Melaya, akun Sosial Media KJM serta kelengkapan format buku pencatatan keuangan dan pembuatan laporan keuangan. Setelah kegiatan berakhir terpantau permintaan produk semakin meningkat akibat adanya sosial media dan website.

Kata kunci : Digital Marketing, Manajemen Keuangan, Pasar Internasional

ABSTRACT

The development of one of the MSMEs in Jembrana Regency which focuses on the business sector of producing packaged red ginger, coffee and also cultivating and selling crickets as animal feed can be said to be quite rapid. Currently, the products produced by the Jaya Mandiri Group (KJM) MSMEs are sold and marketed traditionally by group members with financial reports that have not been neatly arranged. Therefore, products marketed traditionally are less able to penetrate and compete in international markets. So KJM members will be provided with digital marketing training to update marketing and packaging methods and financial management training to monitor financial flows more carefully and efficiently. This training activity was carried out for 2 consecutive days. On the first day, KJM members were given digital marketing and financial management training, and on the second day it was continued with a visit to KJM's production site and assistance in preparing financial reports. A handover ceremony was held between the Bali State Polytechnic Team and the KJM group in the form of the Jaya Mandiri Group nameplate, and production support equipment as well as seeing how the production process of KJM products will be sold on the market. This training activity embodies several activity outputs, namely the creation of a website that integrates all MSMEs

in Melaya Village, a KJM Social Media account as well as complete financial record book formats and preparation of financial reports. After the activity ended, it was observed that demand for products increased due to social media and websites.

Key words: *Digital Marketing, Financial Management, International Market*

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) ialah salah satu sektor usaha yang berperan penting dalam menggerakkan pemerataan perlindungan sosial dan menjadi tulang punggung andalan yang dapat mendukung perekonomian Indonesia, karena kontribusi UMKM dalam upaya pengentasan kelaparan dan pengentasan kemiskinan serta pengangguran cukup signifikan melalui menciptakan lapangan kerja. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan lapangan kerja, UMKM juga berperan dalam memberikan hasil pembangunan. (Rahmani et.al., 2021). UMKM tersebar di seluruh kabupaten di Bali, termasuk Kabupaten Jembrana. Pertumbuhan UMKM di Kabupaten Jembrana terbilang cukup pesat karena setiap tahunnya UMKM selalu mengalami peningkatan. Di Kecamatan Melaya sendiri berkembang kelompok UMKM Jaya Mandiri (selanjutnya disebut KJM), dimana anggota kelompoknya berfokus pada bidang usaha produksi jahe merah dalam kemasan, kopi dan juga budidaya serta penjualan jangkrik sebagai pakan ternak.

Produksi jahe merah yang dimiliki KJM berperan penting dalam mengembangkan potensi jahe merah sebagai produk komoditas yang bernilai ekonomi. Dalam hal ini KJM mengolah jahe merah menjadi minuman siap seduh / jahe merah instan dengan segala khasiat terbaik yang dikandungnya. Industri kopi juga terus berkembang pesat dan merupakan salah satu komoditas perdagangan terbesar di dunia. Dalam hal ini KJM mengolah biji kopi menjadi kopi bubuk siap minum serta parfum dengan aroma kopi.

KJM juga terdiri dari kelompok peternak jangkrik, dimana saat ini jangkrik yang dibudidayakan dijual hanya sebagai

pakan ternak burung. Budidaya jangkrik yang dilakukan KJM menawarkan potensi keuntungan yang menarik. Jangkrik memiliki siklus reproduksi yang singkat, sehingga dapat diproduksi dengan cepat dan dalam jumlah besar. Biaya produksinya juga cenderung lebih rendah dibandingkan dengan hewan ternak tradisional.



Gambar 1. Jahe Merah dan Kopi Instan

Bermula dengan adanya permintaan yang relatif tinggi dan biaya produksi yang relatif rendah, budidaya jangkrik dapat menghasilkan keuntungan yang terbilang menjanjikan. Budidaya jangkrik memiliki pasar yang unik dan khusus, dengan perkembangan zaman pemasaran produk hasil dari pengolahan berbahan jangkrik harus memiliki strategi dan sasaran yang tepat sehingga dapat dipasarkan dengan baik dan mencapai target pasar.



Gambar 2. Budidaya Jangkrik

Secara umum, berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua dari KJM, saat ini hasil-hasil usaha dari jahe merah, kopi, dan jangkrik dijual secara tradisional oleh masing-masing anggota kelompok. Tentu saja cara pemasaran yang digunakan oleh KJM masih tetap tradisional. Konsep pemasaran tradisional pastinya mempunyai kelemahan, antara lain kurangnya pengakuan masyarakat terhadap produk. Untuk itu dalam anggota kelompok KJM akan dibekali pelatihan *digital marketing* untuk memperbarui metode pemasaran yang telah mereka lakukan sebelumnya termasuk pengemasan produk. *Digital marketing* adalah sebuah produk teknologi informasi dimana berupa kegiatan mempromosikan produk dan atau jasa melalui media *internet* (Ashlihah et. al, 2021).

Informasi mengenai produk atau jasa melalui internet dapat diakses dan diwujudkan dengan terjadinya pemasaran digital sehingga memungkinkan penjual atau pemilik usaha menghubungi calon pembeli secara langsung tanpa batasan waktu atau lokasi. (Permatasari et. al, 2022). Penting juga memberikan pengetahuan pemasaran melalui website agar UMKM bisa memperluas cakupan

pasar (Cahyana et. al, 2022). Selain pemasaran, juga ditemui hambatan pada pencatatan keuangan usaha, yang sering terjadi adalah modal/ dana yang seharusnya digunakan untuk usaha, proses produksi, pengemasan maupun pemasaran digunakan untuk keperluan pribadi anggota, sehingga diperlukan pencatatan keuangan agar memperjelas arus keuangan dari usaha yang dijalankan (Herwiyanti, 2020).

Untuk itu penting dilakukan pelatihan *digital marketing* dan manajemen pencatatan keuangan bagi seluruh anggota kelompok usaha Jaya Mandiri (KJM). Dalam pelaksanaan PKM ini nantinya tim dari Politeknik Negeri Bali akan bekerjasama dengan Mitra Internasional yang bergerak dalam bidang Konsultasi Jasa Manajemen Bisnis bagi pengusaha – pengusaha kecil menengah yang dimana beralamat di Admiralty Drive, Singapore. Tim PNB yang terdiri dari dosen dan mahasiswa serta tim mitra Finvinity akan berkolaborasi, berperan dan terlibat penuh dalam pelaksanaan PKM.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pengelola KJM, masalah yang dihadapi oleh mitra adalah bagaimana cara meningkatkan produksi Jahe, Kopi dan Jangkrik untuk Ekspor di pasar internasional dengan memberikan pelatihan dalam mengelola media social dan laman bisnis di internet serta pelatihan manajemen keuangan.

METODE

Prosedur kerja merupakan acuan yang akan dijadikan dalam proses pelaksanaan kegiatan. Prosedur kerja berisi kegiatan yang dilakukan pada pengabdian masyarakat ini disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Prosedur Kerja

No	Kegiatan	Metode Pelaksanaan
1	Diskusi & Sosialisasi dengan Desa , KJM	Diskusi

2	Pelatihan Digital Marketing	Pelatihan & Pendampingan
3	Pelatihan Manajemen Keuangan	Pelatihan & Pendampingan
4	Pemberian Bantuan Peralatan Penunjang Produksi	Penyerahan Langsung
5	Evaluasi Kegiatan Pengabdian	Kuesioner Evaluasi

Kegiatan pertama yaitu melakukan diskusi sekaligus sosialisasi kegiatan dengan pihak Desa serta Kelompok UMKM Jaya Mandiri.



Gambar 3. Kegiatan diskusi dengan anggota KJM

Tahap persiapan dari kegiatan ini diawali dengan melakukan Diskusi dengan pihak Desa Melaya dan KJM. Dalam diskusi yang pertama, dibahas terkait dengan rencana pelatihan digital marketing serta manajemen keuangan, mulai dari waktu dan tempat pelaksanaan, hingga teknis diadakan pelatihan. Kemudian dibahas juga topik dan materi yang akan dibawakan narasumber, serta materi-materi dasar dalam pembuatan desain kemasan, konten web, kesiapan peserta, dan perangkat desa dalam rangka pelaksanaan pelatihan, desain web dan instagram yang telah dibuat. Kelompok Jaya Mandiri merevisi beberapa desain dan menambahkan informasi yang belum tersedia. Dalam diskusi ini hadir seluruh anggota KJM, serta kepala wilayah Melaya Krajan.

Kegiatan kedua yaitu pelatihan *digital marketing* serta penggunaan media sosial untuk pemasaran *online*, kegiatan ketiga pelatihan manajemen keuangan yang dimana kedua kegiatan pelatihan ini akan

diberikan oleh tim dosen PNB bekerjasama dengan Tim Finvinity Singapore selaku mitra kerjasama. Kegiatan keempat yaitu pemberian bantuan berupa peralatan penunjang produksi serta yang terakhir yaitu kegiatan evaluasi kegiatan pengabdian kerja sama skema kerjasama internasional melalui penyebaran kuesioner.

PEMBAHASAN

Kegiatan yang berlangsung di Desa Melaya, Jembrana Bali ini menggandeng Finvinity sebagai Perusahaan konsultan bisnis dari Singapore dengan mitra UMKM Jaya Mandiri atau disingkat KJM. Kegiatan pengabdian ini bertemakan 'Website Training, Digital Marketing Strategy and Financial Management in Supporting MSME Business Growth in Melaya Village, Melaya District, Jembrana Regency' yang diselenggarakan di Kantor Balai Desa Melaya.



Gambar 4. Pelatihan di Kantor Desa Melaya

Kegiatan pelatihan ini dilakukan selama dua hari karena masih belum optimalnya kemampuan digital marketing masing-masing anggota mitra untuk memasarkan produk serta keterbatasan dalam kemampuan mengelola dan pelaporan keuangan. Pelatihan hari pertama diberikan oleh masing-masing narasumber dari Finvinity Singapore yang memaparkan mengenai peran strategi Digital Marketing untuk UMKM dan Putu Lidya Ariyantini menguraikan tentang Manajemen Keuangan UMKM. Selanjutnya, Dosen Politeknik Negeri Bali membagikan materi pelatihan akuntansi dan pelaporan

keuangan UMKM serta memberi arahan mengenai optimasi laman internet dan konten media sosial untuk UMKM pada Sabtu, 23 September 2023. Pelatihan ini juga melibatkan mahasiswa-mahasiswi aktif di Semester 5 Program Studi Bisnis Digital yang berprestasi di bidang web design. Mahasiswa tersebut menjelaskan tentang website terintegrasi yang dibuat yang berisi tentang daftar UMKM yang ada di desa Melaya sehingga Masyarakat luas dapat melihat dan membeli produk yang diproduksi dan ditawarkan.



Gambar 5. Pelatihan oleh Finvinity, Konsultan Bisnis

Perbekel Desa Melaya, Kepala Kewilayahan Banjar Melaya Krajan, Babinsa Desa Melaya, Babinkantibmas Desa Melaya, dan Poldes Desa Melaya juga menghadiri kegiatan ini.

Kemudian di hari berikutnya pada Minggu, 24 September 2023 Tim kegiatan ini meneruskan kunjungan ke UMKM Jaya Mandiri. Diadakan serah terima papan nama, dan peralatan penunjang pengemasan usaha berupa plastik kemasan jahe merah, kemasan kopi, roll parfum serta pakan ternak jangkrik antara Tim Politeknik Negeri Bali dan pengurus UMKM Jaya Mandiri serta melihat bagaimana proses produksi untuk produk-produk yang dijual.



Gambar 6. Penyerahan bantuan plang nama dan bahan produksi

Setelah kegiatan pelatihan ini, dihasilkan luaran kegiatan yakni terciptanya website yang mengintegrasikan sejumlah UMKM yang ada di Desa Melaya, akun Media Sosial UMKM serta kelengkapan format pencatatan keuangan dan pembuatan laporan keuangan yang mana pengerjaan ketiga output ini dibantu oleh Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis dan Jurusan Akuntansi PNB yang terlibat.



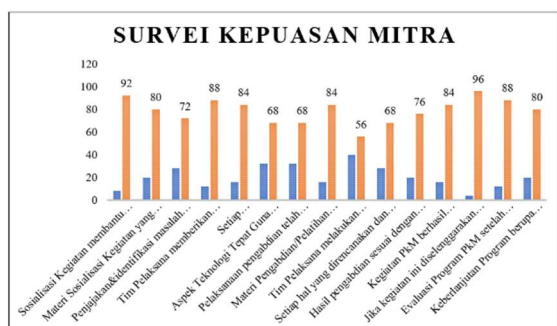
Gambar 7. Pendampingan oleh mahasiswa untuk pengerjaan format laporan keuangan

Pemberian bantuan bahan produksi kepada kelompok KJM berupa plastik kemasan jahe merah, kemasan kopi, roll parfum serta pakan ternak jangkrik. Keseluruhan bahan produksi ini diberikan oleh tim pengabdian dosen PNB kepada Kelompok Jaya Mandiri dengan disaksikan oleh pejabat desa Melaya.



Gambar 8. Penyerahan apresiasi kepada narasumber Finvinity

Setelah kegiatan dilaksanakan selama dua hari, dilakukan evaluasi kegiatan Pengabdian yang bertujuan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dan ketercapaian target kegiatan.



Gambar 8. Hasil Survei Kepuasan Mitra

Evaluasi diberikan kepada peserta pelatihan yang berasal dari seluruh anggota kelompok KJM.

SIMPULAN

Berdasarkan kepada permasalahan mitra dari pengabdian ini, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan kegiatan pengabdian ini memberikan tambahan pengetahuan kepada anggota UMKM Jaya Mandiri tentang wawasan digital marketing dan laporan keuangan. Setelah mendapat pelatihan dari Finvinity Singapore di balai desa, tim pengabdian mengunjungi langsung tempat produksi UMKM Jaya Mandiri. Disana, UMKM Jaya Mandiri mendapatkan bantuan seperti

papan nama dan peralatan penunjang pengemasan produk serta pembuatan format buku pengelolaan keuangan secara langsung. Pelatihan ini menghasilkan luaran operasional yaitu website terintegrasi untuk UMKM di desa Melaya, akun media sosial untuk UMKM, dan format pencatatan keuangan dan pelaporan keuangan. Dari pengakuan anggota KJM bahwa permintaan produk semakin meningkat karena dipasarkan di social media dan website.

UCAPAN TERIMA KASIH

Rasa syukur dan terima kasih kami sampaikan kepada Direktur Politeknik Negeri Bali dan Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Bali yang sudah memberikan kesempatan untuk mengadakan pengabdian ini serta pendanaan yang di alokasikan. Penulis juga sangat menghargai dan berterima kasih kepada Finvinity Singapore yang telah bekerjasama dan berkontribusi besar dalam pengabdian ini. Semoga Kerjasama dapat terus berjalan dan berkolaborasi pada kegiatan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Rahmani, S., & KM, M. R. (2021). Penguatan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Pertahanan Usaha Mikro Milik Warga: Indonesia. *Sivitas: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 1(2), 81-94. doi.org/10.52593/svs.01.2.05
- Ashlihah, Ashlihah, and Mohammad Sifa' Dian Ramadhani. 2021. "Pelatihan E-Commerce Anak Muda Melek Digital Marketing Di Desa Tinggar, Kabupaten Jombang." *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 2(1): 39-43. https://ejournal.unwaha.ac.id/index.php/abdimas_ekon/article/view/1141.
- [3] Permatasari, Dianur, Febrialdy Yogapratama, Isabella Intan Kurniafitra, and Wulansari Islamiah. 2022. "Pelatihan Digital Marketing

- Sebagai Upaya Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Umkm Batik.” Transformasi dan Inovasi 2(1): 60–72.
<https://journal.unesa.ac.id/index.php/jpm/article/view/15717>.
- Cahyana, Y. et al.(2022) ‘Perancangan Sistem Informasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Web Di Desa Bojongsari’, Jurnal IKRAITH INFORMATIKA, 6(2), p. 47.
- Herwiyanti, E. (2020). Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Di UMKM. Sleman: Deepublish.