



PEMBERDAYAAN UMKM DI KOTA BATAM MELALUI PEMBINAAN PEMASARAN DIGITAL DAN PEMBUATAN LAPORAN AKUNTANSI

Baru Harahap¹⁾, Tukino²⁾, Arif Rahman Hakim³⁾

¹⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Ibnu Sina

²⁾Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer, Universitas Putera Batam

³⁾Program Studi Manajemen, Fakultas Manajemen, STIE Nagoya Indonesia

Email Correspondence: baru.harahap62@gmail.com

ABSTRAK

UKM Bank Sampah Mandiri merupakan salah satu UMKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang, namun masih menghadapi beberapa tantangan, terutama dalam hal pemasaran dan pembuatan laporan keuangan. Dalam era digital yang semakin maju, pemasaran melalui platform eCommerce menjadi sangat penting untuk meningkatkan daya saing UKM. Selain itu, pembuatan laporan keuangan yang akurat dan terstruktur juga menjadi kunci dalam memperoleh dukungan finansial dan meningkatkan kepercayaan dari pihak eksternal. Melalui program pengabdian kepada masyarakat ini, dilakukan pembinaan dan pelatihan kepada UKM Bank Sampah Mandiri untuk dapat menyusun laporan keuangan yang lebih teratur dan terstruktur serta memperkenalkan pemasaran berbasis eCommerce sebagai cara untuk meningkatkan penjualan dan efisiensi. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pembinaan kepada UKM Bank Sampah Mandiri di Kota Batam dalam penyusunan laporan keuangan dan pemasaran berbasis eCommerce. Pelatihan dilakukan secara tatap muka dan online untuk memaksimalkan partisipasi peserta. Hasil dari kegiatan ini adalah UKM Bank Sampah Mandiri mampu menyusun laporan keuangan secara lebih baik dan teratur, serta memahami pentingnya pemasaran berbasis eCommerce dan mampu memanfaatkan teknologi digital dalam mengembangkan bisnis mereka. Dengan demikian, diharapkan UKM Bank Sampah Mandiri dapat meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan keuangannya serta meningkatkan penjualan melalui pemasaran berbasis eCommerce. Selain itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga dapat menjadi model bagi UKM lainnya dalam mengelola keuangan dan memasarkan produknya. Selain itu, kegiatan ini juga berkontribusi dalam meningkatkan keterampilan dan kemampuan masyarakat lokal dalam bidang teknologi digital dan pemasaran.

Kata Kunci: Pengabdian kepada masyarakat, Laporan keuangan, Pemasaran berbasis eCommerce

ABSTRACT

Mandiri Garbage Bank UKM is one of the MSMEs that has great potential for development, but still faces several challenges, especially in terms of marketing and preparing financial reports. In an increasingly advanced digital era, marketing through eCommerce platforms is very important to increase the competitiveness of SMEs. In addition, preparing accurate and structured financial reports is also the key to obtaining financial support and increasing the trust of external parties. Through this community service program, coaching and training is carried out for Mandiri Garbage Bank SMEs to be able to prepare financial reports that are more regular and structured and introduce eCommerce-based marketing as a way to increase sales and efficiency. This community service aims to provide guidance to Mandiri Garbage Bank UKM in Batam City in preparing eCommerce-based financial and marketing reports. Training is conducted face-to-face and online to maximize participant participation. The result of this activity is that Mandiri Garbage Bank SMEs are able to prepare better and more regular financial reports, and understand the importance of eCommerce-based marketing and are able to utilize digital technology in developing their business. Thus, it is hoped that Mandiri Garbage Bank SMEs can increase efficiency in managing their finances and increase sales through eCommerce-based marketing. In addition, this community service activity can also be a model for other SMEs in managing finances and marketing their products. In addition, this activity also contributes to improving the skills and capabilities of local communities in the field of digital technology and marketing.

Keywords: Community service, Financial report preparation, ECommerce-based marketing

PENDAHULUAN

Pembinaan penyusunan laporan keuangan dan pemberdayaan pemasaran berbasis *eCommerce* pada UKM Bank Sampah Mandiri di Kota Batam merupakan kegiatan yang bertujuan untuk membantu UKM Bank Sampah Mandiri dalam mengatasi kendala dalam pengelolaan keuangannya dan pemasarannya. UKM Bank Sampah Mandiri merupakan bentuk usaha kecil yang fokus pada pengelolaan sampah dengan tujuan untuk mengurangi dampak negatif sampah terhadap lingkungan. Namun, UKM ini sering mengalami kendala dalam pengelolaan keuangannya dan pemasarannya.

Masalah pengelolaan sampah adalah isu serius yang dihadapi oleh banyak kota, termasuk Kota Batam. Jumlah sampah yang terus meningkat mengakibatkan dampak negatif terhadap lingkungan, kesehatan, dan estetika kota. Oleh karena itu, UKM Bank Sampah Mandiri berperan penting dalam mengurangi dampak negatif sampah dengan mengelola dan memanfaatkannya secara efektif.

Dalam proyeksi pengelolaan sampah, UKM Bank Sampah Mandiri di Kota Batam dapat berfokus pada beberapa inisiatif. Pertama, mereka dapat meningkatkan sistem pengumpulan dan pengolahan sampah yang efisien dan ramah lingkungan. Ini dapat melibatkan penerapan metode daur ulang dan pengolahan sampah organik menjadi pupuk, sehingga mengurangi jumlah sampah yang dibuang ke tempat pembuangan akhir.

Kedua, UKM Bank Sampah Mandiri dapat mengembangkan kerjasama dengan pihak-pihak terkait, seperti pemerintah daerah, perusahaan swasta, dan masyarakat lokal, untuk menciptakan program pengelolaan sampah yang komprehensif. Hal ini meliputi edukasi kepada masyarakat mengenai pentingnya pengurangan sampah, pemilahan sumber daya, dan penggunaan produk daur ulang.

Ketiga, UKM Bank Sampah Mandiri dapat mengintegrasikan aspek ekonomi dalam pengelolaan sampah. Misalnya, mereka dapat menciptakan produk yang bernilai dari sampah yang diolah, seperti kerajinan tangan atau produk-produk daur ulang yang dapat dijual. Dengan demikian, UKM dapat meningkatkan pendapatan mereka sambil memberikan kontribusi pada pembangunan ekonomi lokal.

Dalam proyeksi pengelolaan sampah yang holistik, UKM Bank Sampah Mandiri di Kota Batam dapat menjadi contoh perusahaan yang berkelanjutan dan berorientasi pada lingkungan. Dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip pengelolaan sampah yang baik dengan pembinaan keuangan dan pemberdayaan pemasaran berbasis *eCommerce*, UKM ini memiliki potensi untuk meningkatkan efisiensi dan kesuksesan usahanya, serta berkontribusi pada pembangunan berkelanjutan dan peningkatan ekonomi di Kota Batam.

UKM Bank Sampah Mandiri adalah bisnis kecil di Kota Batam yang bergerak dalam bidang daur ulang limbah, jasa jahit, dan catering. Bisnis ini awalnya didirikan dengan bantuan Nyat Khadir melalui Departemen Koperasi dalam bentuk bantuan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah. Bisnis ini beroperasi di Batu Aji Permai Kavling Lama Blok E

No 1 RT 03 RW. 04 Kelurahan Sei Lekop Kecamatan Sagulung Batam dan memiliki tenaga kerja sebanyak 20 orang, yang terdiri dari 5 orang membuat kue tradisional, 5 orang terlibat dalam jasa catering, 6 orang menjahit dari limbah yang didaur ulang, 2 orang di bagian pemasaran, dan 1 orang di bagian keuangan. Selama musim Seleksi Tilawatil Qur'an (STQ), kue tradisional dan berbagai tas dijual dan telah berhasil, dengan pesanan berkisar antara 20 hingga 50 buah.

Namun, dari observasi lapangan dan wawancara, UKM Bank Sampah Mandiri menghadapi masalah dalam produksi, pemasaran, dan manajemen keuangan. Secara umum, anggota UKM memiliki keterbatasan dalam menguasai penggunaan fasilitas teknologi informasi, dengan media pemasaran yang tidak banyak dikenal masyarakat. Aktivitas pemasaran sering dibatasi pada keluarga anggota UKM dan pameran untuk Departemen Koperasi dan UKM. Di dunia saat ini, di mana persaingan diberikan di pasar lokal, regional, dan global, setiap pelaku bisnis harus mulai menyediakan informasi dengan cepat dan akurat kepada pelanggannya. Oleh karena itu, kebutuhan akan penggunaan dan penguasaan teknologi menjadi semakin mendesak, dan kurangnya pengetahuan di antara anggota UKM dalam memahami sistem informasi atau komputer untuk masuk ke persaingan pasar global, terutama melalui media pemasaran *online*, menjadi tantangan.

METODE

Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan melakukan pembinaan akan dilaksanakan selama 3 Bulan (Dari Bulan Mei 2022-Juli 2022), dimana kegiatan kunjungan untuk memberikan latihan pembinaan diberikan sebanyak 2 kali. Pada hari Senin dan Kamis pukul 13.00 WIB sampai dengan 15.30 WIB yang bertempat di Batu Aji Permai Kavling Lama Blok E No 1 RT 03 RW. 04 Kelurahan Sei Lekop Kecamatan Sagulung Batam. Kegiatan ini memiliki peran sebagai narasumber dari pendamping 2 orang Dosen dan 1 orang Mahasiswa pada setiap pertemuan yang dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1
Kegiatan Pembinaan

Pertemuan Ke-	Jadwal Pelaksanaan	Kegiatan	Narasumber
1	Mei 2022 Minggu Ke-3	Sosialisasi tentang gambaran umum tentang akuntansi UKM dan peran penting akuntansi bagi UKM. Disertai Penjelasan Siklus akuntansi dari jurnal umum, buku besar, neraca saldo sampai dengan laporan keuangan	Ketua dan Anggota (2) Mahasiswa
2	Juni 2018 Minggu Ke-3	Penjelasan materi pemasaran berbasis <i>E-commerce</i> dengan memasarkan produk berbasis web bagi para pelaku UKM dan pembinaan UKM untuk mempunyai surel (e-mail) sebagai saran komunikasi data dengan konsumen.	Anggota (1) Dosen

Sumber: Penulis 2022

Pelaksanaan kegiatan pembinaan bertempat di Batu Aji Permai Kavling Lama Blok E No 1 RT 03 RW. 04 Kelurahan Sei Lekop Kecamatan Sagulung Batam. Kegiatan ini akan memberikan solusi untuk masalah UKM. Menawarkan panduan akuntansi berdasarkan situasi kehidupan nyata dalam bisnis UKM dan menggunakan pendekatan yang tepat akan dengan mudah dan cepat memperhitungkan UKM dan menjawab komunikasi pemasaran *online* dengan pembauran sistem *e-commerce*. Pemahaman akuntansi diharapkan dapat membantu UKM mengelola sumber dana mereka dan menggunakannya dengan hati-hati serta efektif. Sehingga UKM dapat lebih mengembangkan dan

meningkatkan perekonomian Indonesia dan memahami komunikasi pemasaran email dan menggunakan pemasaran produk berbasis web.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pembinaan dapat memberikan manfaat dengan menerapkan beberapa metode pelaksanaan kegiatan. Penjelasan penggunaan metode dapat dilihat pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2
Metode Pelaksanaan

Permasalahan	Solusi	Metode	Pertemuan Ke-
Minimnya pengetahuan tentang pembukuan keuangan sesuai standar entitas tanpa akuntabilitas publik	Memberikan pelatihan dalam menyusun laporan keuangan usaha kecil menengah secara tahunan ataupun bulanan.	Wawancara dan Pelatihan	1
Minimnya pengetahuan UKM dalam mengadopsi perkembangan teknologi baru berbasis <i>e-commerce</i>	Memberikan pembinaan mengelola pemasaran <i>online</i> atau <i>e-commerce</i> melalui e-mail, skype dan manajemen pemasaran <i>online</i> atau berbasis web.	Pelatihan dan diskusi	2

Sumber: Penulis (2022)

Peserta diberikan seperangkat ATK (Alat Tulis Kantor) untuk memaksimalkan pelatihan. Selain itu, dalam melaksanakan kegiatan ini, UKM akan menerima modul yang berisi materi yang terkait dengan konsep dan teknik dasar untuk menyiapkan laporan keuangan dan pemasaran *online* atau media *e-commerce* yang disiapkan oleh tim pengabdian. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa fase. Fase pertama adalah penyediaan bahan oleh tim layanan tentang konsep dasar kesetaraan dasar akuntansi UKM, survei praktis dan teknik akuntansi untuk UKM, dari penyelesaian kasus transaksi penjualan UKM dan biaya yang terdiri dari jurnal, neraca hingga laporan keuangan. Kemudian fase kedua adalah aktivitas diskusi dan tanya jawab tentang materi yang ditawarkan oleh Tim pengabdian. Setelah diskusi, Latihan dan bimbingan diciptakan oleh pemasaran berbasis web, mengingat pentingnya menggunakan teknologi informasi melalui *e-commerce*, tidak ketinggalan jauh dalam persaingan ditingkat global.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi serta latihan. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- Langkah 1 (Metode Ceramah):
Peserta termotivasi oleh kesediaan untuk menggunakan akuntansi dalam operasi bisnis mereka. Selain itu, peserta diberikan materi tinjauan umum tentang akuntansi UKM dan peran penting akuntansi untuk UKM. Langkah pertama diadakan selama 1 jam. Serta pelatihan menggunakan e-mail atau skype dan dilengkapi pembuatan situs web online.
- Langkah 2 (Metode Tutorial):
Peserta pelatihan menerima materi akuntansi mulai dari bukti-bukti fisik yang diinput kedalam jurnal hingga pelaporan keuangan, disertai dengan pelatihan untuk membuat web untuk memasarkan produk digital. Langkah kedua diadakan selama 2 jam.
- Langkah 3 (Metode diskusi):
Para peserta dalam pelatihan memiliki kesempatan untuk membahas isu-isu terkait keuangan UKM dan teknologi informasi yang dihadapi sejauh ini. Langkah ketiga diadakan selama 1 jam.
- Langkah 4 (Metode Latihan)

Kegiatan pembinaan ini dilakukan untuk mempromosikan dan melatih UKM untuk menganalisis transaksi secara riil ke dalam proses menyiapkan laporan keuangan dan memasarkan barang yang diproduksi secara online melalui sistem *e-commerce*.

Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pembinaan pada UKM Bank Sampah Mandiri akan dilakukan evaluasi rutin bersama tim pengabdian, agar diketahui seberapa jauh keberhasilan dari kegiatan pembinaan ini. Evaluasi dalam pembinaan Akuntansi dan pemasaran berbasis *e-commerce* pada UKM dalam meningkatkan pemahaman dalam mengelola laporan keuangan dan pemasaran produk *online* dapat dilihat pada tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3
Evaluasi Dalam Pembinaan

Tujuan	Indikator Ketercapaian	Tolak Ukur
Memberikan pembinaan Akuntansi UKM bagi Usaha Mikro Menengah Bank Sampah Mandiri	Penguasaan akuntansi dengan mudah dan cepat akan memberikan manfaat bagi UKM dalam hal pengelolaan keuangan dari hasil usaha dengan penyusunannya sesuai siklus akuntansi dan SAK-ETAP.	UKM mampu menyusun laporan keuangan secara bulanan dan tahunan.
Memberikan pelatihan melalui media komunikasi dengan konsumen melalui email, skype dan pemasaran produk berbasis web.	UKM tahu pentingnya pemasaran berbasis <i>e-commerce</i> sehingga barang atau produk yang diproduksi oleh UKM dapat lebih mudah diketahui publik di seluruh dunia dan meningkatkan persaingan dalam globalisasi informasi.	UKM dapat menjadikan email atau skype sebagai sarana berkomunikasi dengan pelanggan dan menggunakan media pemasaran melalui blog dan web sehingga produk lebih dikenal masyarakat.

Sumber: Penulis (2022)

Pada tahap ini, kegiatan observasi dan evaluasi dilakukan. Observasi dilakukan tentang laporan keuangan dan pemasaran *online* atau *e-commerce* yang disiapkan oleh UKM. Instrumen yang digunakan adalah dalam bentuk catatan lapangan. Beberapa hal yang diamati adalah keterbatasan, kekurangan dan kelemahan yang muncul dalam penyusunan laporan keuangan dan pelatihan pemasaran berbasis *e-commerce* dalam bentuk e-mail, blog dan web.



Gambar 1. Penyampaian Materi Pengabdian



Gambar 2. Penyampaian Materi dan Solusi Pengabdian

Keberlanjutan Kegiatan

Keberlanjutan dari hasil kegiatan pembinaan pada UKM Bank Sampah Mandiri setelah dilakukan kegiatan pembinaan ini oleh tim pengabdian masyarakat hendaknya memiliki nilai positif diberbagai pihak terutama pihak usaha kecil menengah dalam pencatatan keuangan dan pemasaran mereka. Penguasaan akuntansi dan teknologi informasi dengan mudah dan cepat akan memberikan manfaat bagi mereka dalam hal pengelolaan keuangan dan pengelolaan pemasaran berbasis web. Penyajian pelatihan akuntansi yang berdasarkan pada keadaan yang sebenarnya di dalam bisnis

UKM dan penggunaan pendekatan yang tepat akan menjadikan pelaku UKM memahami akuntansi dan teknologi informasi secara mudah dan cepat. Pemahaman terhadap akuntansi dan pengelolaan pasar dengan *e-commerce* diharapkan akan membantu pelaku UKM untuk mengelola sumber dana dan penggunaan serta memudahkan untuk masuk akses pasar di era global secara cermat dan efisien sehingga UKM dapat berkembang lebih baik dan dapat meningkatkan kinerja keuangan dan pemasaran.

Keberlanjutan hasil kegiatan pembinaan di UKM Bank Sampah Mandiri dengan kegiatan pembinaan yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat harus memiliki nilai positif di beberapa pihak, terutama usaha kecil dan menengah dalam catatan keuangan dan pemasaran mereka. Penguasaan akuntansi dan teknologi informasi yang mudah dan cepat akan menguntungkan mereka dalam hal manajemen keuangan dan manajemen pemasaran berbasis web. Penyajian pembinaan akuntansi berdasarkan realitas bisnis UKM dan menggunakan pendekatan yang tepat akan dengan mudah dan cepat memahami UKM dengan teknologi akuntansi dan informasi. Pemahaman lainnya tentang akuntansi dan manajemen pasar *e-commerce* diharapkan dapat membantu UKM mengelola sumber daya dan praktik pendanaan dan membuatnya lebih mudah untuk memasuki akses pasar global dan secara akurat dan efektif sehingga UKM dapat lebih mengembangkan dan meningkatkan kinerja keuangan dan pemasaran.

Adapun keberlanjutan kegiatan ini sebagai berikut:

1. UKM Bank sampah mandiri mampu memahami pencatatan serta tujuan dalam catatan laporan keuangan.
2. UKM Bank sampah mandiri mampu menganalisis dan membuat laporan keuangan secara mandiri sesuai dengan siklus akuntansi setiap periodenya.
3. UKM Bank Sampah Mandiri memiliki kemampuan untuk mengelola pemasaran melalui aplikasi web pemasaran berbasis *e-commerce*. Aplikasi web pemasaran ini dirancang dan dikembangkan khusus untuk mempromosikan produk-produk yang dihasilkan oleh Bank Sampah Mandiri. Dalam aplikasi ini, pelanggan dapat melihat dan membeli produk-produk daur ulang secara online. Aplikasi web pemasaran ini menyediakan informasi yang lengkap tentang produk, termasuk deskripsi, harga, dan foto-foto. Selain itu, pelanggan juga dapat melakukan transaksi pembelian secara aman dan nyaman melalui sistem pembayaran yang terintegrasi dalam aplikasi. Dengan adanya aplikasi web pemasaran ini, Bank Sampah Mandiri dapat memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan aksesibilitas produk-produk daur ulang kepada masyarakat luas.

Para pelaku usaha mampu menggunakan email atau skype sebagai sarana komunikasi data lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang berupa pembinaan telah direalisasikan sebanyak 2 kali pertemuan yang dilaksanakan setiap pukul 14.00 sampai dengan 17.00 WIB. Pembinaan dilakukan oleh 8 orang dari ibu-ibu kelompok UKM Bank Sampah Mandiri. Teknis pelaksanaan pembinaan dilakukan dengan metode ceramah, diskusi dan latihan penyusunan laporan Keuangan dan pemasaran berbasis *e-commerce*. Berdasarkan metode tersebut maka Tim pengabdian secara langsung memandu dan membina UKM dalam penyusunan laporan keuangan sesuai dengan SAK-ETAP dan pemasaran berbasis *online* atau *e-commerce*. Adapun penjelasan pada setiap pertemuan sebagai berikut:

1. Pertemuan Pertama

Pelaksanaan pengabdian masyarakat pertemuan pertama dilaksanakan pada Kamis, 11 Juli 2019, dimana kegiatan pertemuan saat itu diawali dengan pembukaan oleh Ketua, dilanjutkan penyampaian materi topik materi Pengantar Akuntansi UKM disertai penyusunan laporan keuangan. Materi ini membahas pentingnya akuntansi UKM disertai membahas soal terkait transaksi UKM serta membahas soal dan jawaban pelaporan keuangan sehari-hari untuk para pelaku UKM. Kegiatan ini disampaikan oleh Ketua.

Materi kedua ini juga disampaikan oleh Anggota 2 dengan topik siklus akuntansi yang dimulai dari transaksi yang di input pada jurnal umum, buku besar dan neraca saldo. Sedangkan materi ketiga yang disampaikan oleh Anggota 1 terkait transaksi-transaksi keuangan yang berupa laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas dan laporan posisi keuangan.

2. Pertemuan Kedua

Pelaksanaan pengabdian masyarakat pertemuan kedua dilaksanakan pada Senin, 15 Juli 2019. Kegiatan pertemuan ini dengan membina para pelaku UKM untuk mengimplementasikan *e-commerce* menuntut pergeseran paradigma fundamental yang disampaikan oleh Ketua pada pukul 14.00 serta dilanjutkan oleh Anggota 1 terkait penjelasan materi pada *marketplace* yang menekankan interaksi secara fisik antara penjual dan pembeli menjadi *marketspace* yang mengandalkan transaksi elektronik. Dalam tradisional *marketplace*, lalu lintas informasi, produk atau jasa dan pembayaran bersifat fisik. Sebaliknya, dalam dunia *virtual marketplace*, aliran informasi produk, proses komunikasi antara produsen dan konsumen, distribusi barang atau jasa dan transaksi berlangsung dalam dunia maya atau *virtual*. Kemudian setelah itu selesai pada pukul 15.00 sampai dengan 16.00 WIB dilanjutkan pembahasan materi dan contoh bentuk media *e-commerce* untuk pemberdayaan pemasaran *online* yang dipaparkan oleh Anggota 1 diantaranya melakukan pemasaran di *website* usaha kecil dan menengah, pemasaran produk di *facebook* dan *instagram* serta membahas bentuk pemasaran tradisional yang masih sampai sekarang terjadi di UKM yaitu penjualan *catering* berdasarkan pesanan keluarga, tetangga serta kerabat. Penjualan tas dan tempat tisu pada saat diadakannya pameran terbuka dan Seleksi Tilawatil Qur'an (STQ). Tepat pada jam 16.00. Tim pengabdian memberikan sesi latihan terkait transaksi bisnis UKM secara mandiri yang didampingi oleh Anggota 1 dan Anggota 2. Tujuannya agar mendapatkan *feedback* dari yang sudah disampaikan. Serta memberikan latihan untuk pemasaran *online* melalui media *facebook*, *instagram* dan pemasaran *website*.

Selanjutnya sisa pembinaan peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha yang sudah mereka jalani yang didampingi oleh Ketua, Anggota 1 dan Anggota 2.

Pembahasan

Kegiatan yang sudah dilaksanakan sebanyak 2 kali pertemuan dapat dijelaskan bahwa kegiatan dapat dijalankan sesuai dengan rencana. Dosen dan satu orang mahasiswanya yang memberikan bantuan kepada UKM dalam penyusunan laporan keuangan dan pemberdayaan pemasaran berbasis *e-commerce*. Materi pertama yang diberikan adalah pengenalan atau pendahuluan mengenai akuntansi. Pemateri memberikan penjelasan pentingnya akuntansi bagi UKM serta membahas materi dan soal-soal dari jurnal umum sampai dengan laporan keuangan. Sebagian besar *audiens* belum mengerti fungsi akuntansi, bahkan sebagian besar peserta pembinaan menganggap bahwa akuntansi adalah bidang yang rumit, susah, merepotkan, menghabiskan waktu.

Materi pertama diisi dengan penguatan pentingnya akuntansi bagi usaha kecil (UKM) dan data-data transaksi yang harus dimasukkan didalam jurnal umum. Pada sesi ini terjadi diskusi yang menarik antara *audience* dengan pemateri mengenai konsep dasar terkait usaha yang UKM tekuni. Dilanjutkan materi kedua mengenai transaksi-transaksi akuntansi UKM yaitu transaksi pembelian dan transaksi penjualan dan transaksi pembelian yang terjadi pada kegiatan usaha. Selanjutnya diidentifikasi aktivitas-aktivitas ekonomi terkait pencatatan akuntansi. Aktivitas yang diidentifikasi tersebut diawali dari aktivitas memulai usaha (investasi awal), transaksi pembelian bahan baku, pembelanjaan atau pengeluaran, pemasukan atau penerimaan. Setelah mencatat transaksi akuntansi, materi berikutnya menyusun laporan keuangan. Sebagai latihan, peserta pembinaan diminta untuk menjawab soal latihan yang telah disediakan oleh Tim Pengabdian dengan menjawabnya menggunakan bantuan *form* jurnal umum, posting buku besar sampai *form* yang menghasilkan laporan keuangan. Sesi terakhir peserta diberikan diskusi terkait pencatatan keuangan di usaha UKM.

Pembinaan hari kedua dilaksanakan hari Senin, 15 Juli 2019, peserta diberikan gambaran tentang materi dan praktik laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas serta transaksi pembelian dan transaksi penjualan. Pada sesi awal peserta bertanya dan berdiskusi tentang transaksi dan pencatatan yang telah mereka buat. Beberapa dari peserta masih kebingungan mencatat transaksi akuntansi. Sambil beristirahat dan menyantapi *snack* yang ada, diskusi dilanjutkan membahas penyusunan laporan keuangan dalam prakteknya. Kemudian dilanjutkan pada sesi pembahasan materi pelatihan pembukuan pemasaran *online*. Sebelumnya, tim mengevaluasi hasil kerja peserta dengan tugas pembukuan yang telah diberikan. Setelahnya, tim memulai pelatihan pemasaran *online* dengan terlebih dahulu menyampaikan keutamaan strategi pemasaran bagi UKM dan untuk memaksimalkan sosial media dalam pemasaran produk. Materi tersebut disampaikan oleh anggota tim 1. Kemudian setelah menyampaikan keutamaannya maka peserta dilatih dan didampingi untuk membuat laman sosial media untuk aktivitas bisnisnya dan melakukan langkah-langkah strategis pada laman sosial media tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan produk peserta pembinaan. Pembinaan tersebut dilakukan oleh anggota tim lainnya yaitu anggota 2. Pelatihan pemasaran dilakukan dengan pengelolaan *facebook*, *instagram* dan laman *website* sebagai sarana dalam melakukan proses promosi.

Indikator tercapainya tujuan pengabdian ini adalah telah dibuatnya catatan transaksi usaha yang di catat dengan rapi dan benar ke dalam buku besar kas masuk dan keluar, buku pembelian dan penjualan serta laporan keuangan. Sementara itu, indikator tercapainya pembinaan pemasaran *online* adalah dengan tercapainya pembinaan pemasaran *online* yaitu telah tersedianya laman media sosial UKM yang dijalankan peserta dan pahamiya peserta mengenai yang harus dilakukan dengan laman tersebut untuk memaksimalkan penjualan. Hasil dari pelaksanaan kegiatan ini, akan menjadi masukan untuk keberlanjutan pengabdian di tahun yang akan datang.

Pelaksanaan pengabdian yang dilaksanakan ditemukan kendala yang signifikan, namun dapat diatasi setelah kegiatan dilaksanakan sampai selesai, kendala yang terjadi adalah:

1. Sebagian besar peserta menyusun laporan keuangan belum sesuai standar akuntansi keuangan entitas tanpa akuntabilitas publik.
2. Belum ada pemisahan laporan keuangan yang telah biasa disusun oleh UKM melalui keuntungan usaha dan kas pribadi.

3. Media promosi penjualan masih digunakan pasar tradisional atau *marketplace* serta layanan produk dan jasa pembayaran bersifat fisik.

Permasalahan yang dihadapi Tim Pengabdian dapat dievaluasi dengan cara sebagai berikut:

1. Pelaksanaan ini dapat dijelaskan secara *continue*, sampai dengan usaha kecil menengah mengerti dengan penjelasan setiap pertemuan yang dilaksanakan sampai dengan UKM Bank Sampah Mandiri dapat secara mandiri menyusun laporan keuangan usaha mereka dengan akuntansi keuangan entitas tanpa akuntabilitas publik.
2. Perbedaan antara keuntungan usaha dan kas pribadi dapat dipraktekan di transaksi yang terjadi di sehari-hari, sehingga terlihat perbedaan catatan keuangan usaha dengan catatan keuangan pribadi.
3. Media promosi penjualan masih menggunakan pasar tradisional, sehingga dengan adanya pemberdayaan pemasaran *e-commerce* diharapkan dapat memperluas pasar hingga taraf global, mengurangi biaya pembuatan, pendistribusian, meningkatkan *brand* usaha, mempercepat dan efisiensi proses bisnis. Begitu halnya keuntungan yang diberikan bagi masyarakat ataupun pelanggan dapat memberikan layanan tanpa ada batasan waktu 1x24 jam, mampu memberikan pilihan serta kecepatan dalam pengiriman, dapat melakukan *review* komentar terkait produk dan dapat memberikan informasi lebih cepat.
4. Tim pengabdian selalu melakukan koordinasi dan berkomunikasi serta mengevaluasi setiap selesai kegiatan pengabdian masyarakat. Pelaksanaan evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui kendala yang dihadapi saat pengabdian dilaksanakan. Hasil evaluasi akan ditindaklanjuti sesuai dengan kendala yang sedang dihadapi.

KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan hasil dan pembahasan, maka didapatkan simpulan sebagai berikut:

1. Usaha Kecil Menengah (UKM) yang sudah dibina dapat melakukan penyusunan laporan keuangan secara mandiri, sehingga UKM Bank Sampah Mandiri mampu menyusun laporan keuangan berstandar SAK-ETAP.
2. Kegiatan pembinaan akuntansi UKM bagi usaha mikro, kecil, menengah dalam pemisahan keuntungan sistem keuangan usaha dan kas pribadi, perlu adanya latihan-latihan keberlanjutan dalam keuangan usaha dan kas pribadi sehari-hari dalam usaha kegiatan pelaku UKM.
3. Pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM) Bank Sampah Mandiri yang telah dibina dalam pembinaan pemasaran *e-commerce*, perlu adanya latihan-latihan secara mandiri dalam prakteknya sehari-hari yang dilakukan ibu-ibu UKM dalam hal melakukan media promosi produk untuk meningkatkan penjualan. Sehingga dapat membiasakan dalam kebutuhan usahanya sehari-hari.

SARAN

Berdasarkan simpulan yang telah dihasilkan, berikut adalah beberapa saran untuk UKM Bank Sampah Mandiri:

1. Melakukan penyusunan laporan keuangan secara teratur dan akurat berstandar SAK-ETAP agar dapat memonitor dan mengontrol kinerja keuangan UKM Bank Sampah Mandiri dengan lebih baik.

2. Melakukan pelatihan keuangan usaha dan kas pribadi sehari-hari bagi pelaku UKM Bank Sampah Mandiri agar dapat memahami dan memisahkan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi dengan lebih baik.
3. Meningkatkan penggunaan media promosi produk untuk memasarkan produk secara lebih efektif dan efisien. UKM Bank Sampah Mandiri dapat mempelajari dan mempraktikkan berbagai strategi pemasaran *e-commerce* secara mandiri dan terus menerus untuk memperoleh pengalaman dan meningkatkan kemampuan dalam hal pemasaran online.
4. Mengembangkan jaringan usaha dengan melakukan kolaborasi dengan UKM lainnya di Batam City. Hal ini dapat membuka peluang baru untuk meningkatkan penjualan dan juga memperluas pasar UKM Bank Sampah Mandiri.
5. Membuat rencana bisnis yang matang dan strategis agar dapat meningkatkan daya saing UKM Bank Sampah Mandiri di pasar lokal, regional, dan global. Dalam rencana bisnis tersebut, UKM Bank Sampah Mandiri harus memperhatikan faktor-faktor seperti pemasaran, manajemen keuangan, dan pengembangan produk.
6. Dengan pembinaan ini diharapkan UKM dapat memperbaiki dan meningkatkan sistem pemasaran melalui platform e-commerce serta mampu menyusun laporan keuangan berstandar SAK-ETAP secara mandiri. Hal ini akan memberikan dampak positif bagi keberlangsungan UKM Bank Sampah Mandiri serta memberikan manfaat bagi para pelaku UKM dan masyarakat sekitar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Octavia, Erida, S. I. S. (2016). Pelatihan Kewirausahaan Dan Manajemen Bagi Ibu Rumah Tangga, Remaja Putri Dan Kelompok Usaha Bersama Mutiara Kota Jambi. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 31(6), 43–53. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Dinas, & Kependudukan. (2015). *Catatan Sipil Kota Batam, Jumlah Penduduk Batam*. Kota Batam.
- Ernani Hadiyati, Gunadi, I. A. (2018). Pelatihan Tata Kelola Pemasaran Produk Berbasis Mobile Marketing UKM Industri Perak. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 3(2), 33–43. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Kementerian, K. (2014). UMKM Berpotensi Meningkatkan Pendapatan Negara.
- Khairunnisa, I. dan T. (2017). Inisiasi Pemasaran Daring Di Kelompok Usaha Melur Di Desa Sambirejo, Kecamatan Precut Sei Tuan. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*, 23(1), 1–12. <https://doi.org/ISSN:2548-7159>
- Shoes, J., & Windys. (2018). pelatihan keuangan dan teknologi informasi pada usaha pengrajin sepatu Jondy Shoes dan Windys Shoes. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 15–22. <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>
- Titus, Eka, Rachman, & Hidayat, S. (2018). Peningkatan kualitas produksi UKM percetakan di Karangpilang Surabaya dan Krian Sidoarjo. *Aksiologinya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 33–38. <https://doi.org/ISSN: 2528-4967>