
DIGITAL PRENEUR, KUNCI BERJUALAN SUKSES DI MARKETPLACE DAN MUDAHNYA PENCATATAN KEUANGAN

Randika Fandiyanto^{1*)}, Lita Permatasari²⁾, Nur Izzuddien Syama³⁾

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

*Email: randika@unars.ac.id

Abstrak

Masyarakat Kabupaten Situbondo masih memiliki wawasan yang rendah dalam pengembangan digital marketing produk UMKM. Rendahnya kreativitas masyarakat untuk memasarkan produk secara digital dan lemahnya pengelolaan keuangan disebabkan kurangnya minat untuk belajar dan berbisnis. Hal ini bisa jadi dikarenakan masih rendahnya pemahaman terhadap teknologi yang ada, berbagi informasi penting untuk menambah wawasan. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan untuk Siswa Kelas 11 SMA. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 14 Juni 2023 yang terbagi dalam dua sesi pelatihan yaitu pelatihan pemasaran melalui marketplace dan sesi kedua yaitu penggunaan aplikasi keuangan untuk pencatatan akuntansi. Antusiasme para siswa sangat baik karena langsung diberikan pemahaman bagaimana cara berjualan online dan mencatat laporan keuangan menggunakan aplikasi. Pembinaan ini akan mengarahkan para mahasiswa tersebut untuk siap berbisnis dan berkembang dengan cepat sehingga mampu menciptakan produk yang inovatif dan pola pasar baru sehingga mampu menghadapi persaingan di era digital.

Kata Kunci: DigitalPreneur, E-commerce, Pencatatan Keuangan

Abstract

The people of Situbondo Regency still have low insight in the development of digital marketing for MSME products. The low creativity of the community to market products digitally and the weak financial management is due to the lack of interest in learning and doing business. This could be due to the low understanding of existing technology, sharing information is important to add insight. This service activity was carried out for Grade 11 High School Students. This activity was carried out on June 14, 2023 divided into two training sessions, namely marketing training through the marketplace and the second session, namely the use of financial applications for accounting records. The enthusiasm of the students was very good because they were directly given an understanding of how to sell online and record financial reports using an application. This coaching will direct these students to be ready to do business and develop quickly so they are able to create innovative products and new market patterns so that they are able to face competition in the digital era.

Kata Kunci : DigitalPreneur, E-commerce, accounting records

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kabupaten Situbondo merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Jawa Timur, yang terkenal dengan sentra produk-produk kerajinan hasil kreasi UMKM masyarakat. Saat ini Situbondo tercatat telah memiliki UMKM sebanyak 13.107 pada tahun 2017 (Disperindag Situbondo 2020). Produk-produk tersebut diantaranya Cinderamata, *Merchandise*, *souvenir*, *furniture*, anyaman dan *surfing* dan produk-produk lainnya. Peluang produk makanan juga tidak kalah penting, mengingat produk ini juga sangat banyak yang memproduksi dan menjual secara online.

Kabupaten Situbondo memiliki prospek yang sangat besar untuk menjadi sentra bisnis tersebut. Peluang tersebut didorong dengan tingginya penjualan produk melalui media online baik di sosial media maupun platform e-commerce dan sosial commerce. Hal ini tentu sejalan dengan perkembangan literasi masyarakat akan penggunaan teknologi itu sendiri. Tingginya pengguna gadget juga terus meningkat baik dari kalangan anak-anak, dewasa, hingga orang tua.

Hal ini tentu beriringan dengan penggunaan media online untuk memasarkan produknya. Konsumen mengharapkan setiap transaksi ekonomi dapat dilakukan dengan cepat dan mudah. Hal ini yang menjadi peluang besar bagi berbagai kalangan pelaku industri kecil menengah untuk terus berbenah dan mendorong pemasaran produknya melalui media sosial, memanfaatkan peluang tersebut untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

Disamping itu, tingginya penggunaan teknologi untuk pemasaran tidak beriringan dengan semakin membaiknya pengelolaan keuangan pelaku IKM, hal ini banyak terjadi di masyarakat yang menyebabkan kinerja manajemen usahanya tidak bisa berkembang. Tanpa pengelolaan keuangan yang baik sangat sulit untuk mengukur kinerja IKM apakah berkembang atau justru mengalami rugi. Hal ini hanya bisa diketahui melalui pengelolaan keuangan yang baik. Selanjutnya pada kegiatan ini diberikan praktik tentang bagaimana penggunaan aplikasi keuangan untuk mencatat berbagai transaksi yang terjadi di perusahaan.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang ditemukan :

- a. Rendahnya kreatifitas masyarakat untuk penggunaan teknologi untuk kemajuan bisnisnya. Hal ini bisa saja dikarenakan rendahnya pemahaman teknologi yang ada, sharing informasi menjadi penting untuk menambah wawasan tentang pengelolaan bisnis baik dari sisi design produk, keunggulan, minat pasar dan produk unggulan. Permasalahan ini harus didorong untuk untuk mampu membaca trend pasar menggunakan media smarphone.
- b. Rendahnya pengetahuan untuk memasarkan produk menggunakan media sosial, akibat ketidakmampuan memahami dunia teknologi dapat menghambat kemajuan usaha. Rendahnya untuk membangun jaringan pemasaran dan kemampuan mencari pangsa pasar baru membuat para pelaku UMKM di Kabupaten Situbondo tidak bisa tumbuh secara signifikan. Kunci utama agar pangsa pasar penjualan tidak hanya terpusat pada pasar yang ada di bali yaitu dengan menggunakan media pemasaran secara online. Saat ini banyak UMKM baru (*start up*) yang mampu secara cepat merebut pangsa pasar perusahaan besar, hanya dengan modal media internet untuk memasarkan foto produk-produknya. *E-commerce* tidak hanya sebagai media untuk mempromosikan barang namun juga memberikan akses bertransaksi yang aman bagi konsumen serta memberikan kebebasan mencari produk-produk serta bagi produsen yang menjual barangnya. Ecommerce yang paling banyak diminati konsumen untuk berbelanja online diantaranya Lazada, Tokopedia, Bukalapak, Shopee, dan OLX. Beberapa sistem yang dibuat untuk mendukung percepatan penjualan produk diantaranya program gratis ongkos kirim, aplikasi "*push*" dan "*iklankan*", *time respon*, *time delivery*
- c. Penggunaan aplikasi keuangan sangat rendah. Para pelaku industri IKM menghindari penggunaan pencatatan keuangan karena dianggap ribet dan membingungkan. Hal ini menyebabkan kinerja keuangan dari sisi penjualan produk tidak bisa tercatat dengan baik, disamping itu juga terkadang penggunaan keuangan pribadi dicampur dengan keuangan keluarga, sehingga dari sisi pendapatan bersih usaha tidak bisa diukur dengan baik

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Beberapa permasalahan yang dihadapi para siswa/siswi di SMA Negeri 2 Situbondo selama ini diantara:

1. Rendahnya kreatifitas masyarakat untuk penggunaan teknologi untuk kemajuan bisnisnya.
2. Rendahnya pengetahuan untuk memasarkan produk, akibat ketidakmampuan memahami dunia teknologi dapat menghambat kemajuan usaha;
3. Mindset masyarakat untuk menggunakan aplikasi keuangan sangat rendah. Para pelaku industri IKM menghindari penggunaan pencatatan keuangan karena dianggap ribet dan membingungkan

Adapun solusi yang ditawarkan untuk siswa/siswi di SMA Negeri 2 Situbondo untuk bisa memnafaatan teknologi dengan baik untuk kemajuan bisnisnya yaitu :

1. Pelatihan 1. Pemahaman Tentang Digitalisasi

Para siswa dibekali dengan gambaran tentang pemanfaatan teknologi informasi saat ini. Baik dari dunia pendidikan hingga bisnis. Kemajuan teknologi dibidang produksi pemasaran hingga keuangan sudah banyak diterapkan oleh para pelaku industri strat-up baik di sektor industri makanan, kerajinan, fashion maupun jasa.

2. Pelatihan 2. Pelatihan Pemasaran Online

Kunci keberhasilan Industri Kecil Menengah (IKM) adalah pada pemasarannya, sehingga upaya pemasaran apakah mampu menarik minat banyak konsumen dan pangsa pasar menjadi besar. Teknologi akan mendorong keberhasilan pemasaran dengan menggunakan media e-commerce, diantaranya anggota Kelompok Usaha Masyarakat (KUM) Kelurahan Dawuhan ini akan diberikan pelatihan pemasaran menggunakan dua media yaitu :

- a. Ecommerce,
Media ini sangat efektif untuk untuk memasarkan dan bertransaksi produk UMKM, disamping dapat membuka pasar secara luas, juga membangun reputasi toko yang baik.
- b. Sosial Media
Sosial menjadi media promosi produk bagi masyarakat dan bukan untuk media transaksi.
- c. Social Commerce

3. Pelatihan Aplikasi Keuangan

Pada pelatihan kedua, para siswa diberikan praktik bagaimana melakukan pencatatan transaksi keuangan menggunakan aplikasi. Disamping itu para siswa juga dibekali laporan keuangan apa saja yang dibutuhkan untuk mengukur kinerja keuangan usahanya.

4. Evaluasi Hasil kegiatan Pelatihan dan Pendampingan

Hasil pelatihan akan diberikan pendampingan dan evaluasi untuk mendukung tercapainya wirausaha yang mandiri, kreatif dan inovatif serta mampu menggunakan teknologi dengan baik.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan Pelatihan Digitalpreneur Bagi Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo dengan tema Tips Berjualan Laris di Marketplace dan Mudahnya Pencatatan Keuangan yaitu :

Tabel 1. Rangkaian Pelaksanaan Kegiatan

No.	Kegiatan	Pelaksanaan	Keterangan
-----	----------	-------------	------------

1.	Persiapan Kegiatan	Terdiri dari berbagai aktivitas: a. Survei tempat pelaksanaan kegiatan b. Pembuatan proposal & penyelesaian administrasi perijinan tempat / lokasi pengabdian masyarakat c. Pembuatan modul pelatihan d. Perbanyak modul sesuai dengan jumlah anggota	Dilaksanakan oleh tim
2.	Pelatihan Produksi dan Pemasaran	a. Pelatihan metode pemilihan bahan baku b. Pelatihan Produksi pembuatan Cenderamata Mahar c. Pelatihan pemasaran online d. Evaluasi Hasil Pelatihan dan pendampingan	Dilaksanakan oleh tim
3.	Monitoring dan Evaluasi	Evaluasi Hasil Pelatihan dan pendampingan	Dilaksanakan oleh tim

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

PKM Pelatihan Digitalpreneur Bagi Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo dengan tema Tips Berjualan Laris di Marketplace dan Mudahnya Pencatatan Keuangan dilaksanakan melalui beberapa tahapan, diantaranya :

Pelatihan Tentang Perkembangan Teknologi Informasi

Pada pelatihan ini, Para siswa dibekali dengan gambaran tentang pemanfaatan teknologi informasi saat ini. Baik dari dunia pendidikan hingga bisnis. Kemajuan teknologi dibidang produksi pemasaran hingga keuangan sudah banyak diterapkan oleh para pelaku industri strat-up baik di sektor industri makanan, kerajinan, fashion maupun jasa.

Kemajuan teknologi informasi harus mampu diikuti oleh seluruh kalangan, mengingat kemajuan teknologi akan berdampak secara langsung bagi kehidupan di masyarakat. Sebagian masyarakat yang tidak mengikuti perkembangan tersebut akan tertinggal dengan usaha lainnya, hal tersebut pasti terjadi karena para pelaku IKM yang mampu memanfaatkan teknologi untuk memasarkan produknya akan lebih jauh menjangkau konsumen. Pelaku IKM yan memanfaatkan teknologi keuangan untuk pencatatan laporan keuangan akan lebih efektif dan efisien, sehingga dari sisi tenaga administrasi lebih efisien dan efektif mengetahui posisi keuangan bisnisnya.

Pelatihan Pemasaran berbasis online

Pendampingan pengembangan pemasaran bagi Bagi Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo juga diberikan untuk memastikan produknya bisa dipasarkan secara nasional. Melalui beberapa e-commerce indonesia seperti Shopee, Bukalapak, dan Tokopedia. Perkembangan e-commerce indonesia didukung penuh oleh tingginya promosi yang dilakukan, menggunakan endorser, melalui media televisi maupun sosial media dan media cetak. Maraknya promosi yang dilakukan secara besar-besaran ini membuat pemahaman masyarakat tentang apa itu ecommerce menjadi tinggi. Didukung dengan adanya jaminan dan gratis biaya pengiriman, ketertarikan semakin tinggi untuk mencoba berbelanja online.

Berkembangnya sektor transaksi elektronik dari sistem pembayaran digital perusahaan franchise seperti indomart, jasa perbankan yaitu e-banking menjadi dongkrak utama yang bisa memberikan kemudahan bertransaksi bagi seluruh konsumen dan produsen online khususnya pelaku usaha cinderamata di Indonesia. Pembayaran produk yang dibeli kemudian dapat dilakukan dimana saja dan kapanpun, disamping itu juga jaminan-jaminan Keamanan transaksi yang diberikan membuat perasaan khawatir untuk

ditipu menjadi berkurang. Berikut model transaksi melalui e-commerce antara penjual dan pembeli :



Gambar 1. Framework e-commerce

Manfaat yang bisa diambil Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo ini tersebut dalam pemasaran diantaranya :

1. Desain produk, yaitu bagaimana model suatu produk agar menarik perhatian konsumen untuk membelinya, hal yang terkandung dalam model ini termasuk bentuk cinderamata yang inovatif menjadi beberapa macam bentuk terbaru atau berbeda dengan yang lainnya.
2. Harga jual produk, yaitu dengan menyesuaikan antara total biaya produksi dan laba yang direncanakan maka akan mengetahui harga jual produk yang sesungguhnya kemudian untuk menjadi pertimbangan apakah harga yang ditawarkan bisa bersaing di pasar atau tidak. Harga jual produk cinderamata pada umumnya dikisaran Rp. 150.000 s.d Rp. 200.000,-
3. Promosi, yaitu langkah untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Langkah pemanfaatan teknologi adalah yang paling tepat, media pemasaran *online* sangat membantu untuk mempercepat proses pemasaran produk. Beberapa cara pemasaran yang diajarkan diantaranya yaitu dengan media sosial facebook, Instagram, Whatsapp. Sedangkan media untuk bertransaksi, anggota Kelompok Usaha Masyarakat (KUM) Kelurahan Dawuhan Situbondo diberikan pemahaman membuka toko online di Bukalapak, tokopedia dan shopee.
4. Distribusi, yaitu bagaimana membuat produk bisa sampai pada konsumen, penjualan bisa dengan *cara direct selling* atau penjualan langsung dan bisa juga dengan agen. Langkah-langkah pengenalan produk dengan cara langsung tersebut merupakan hal yang paling mudah untuk dilaksanakan bagi usaha-usaha di masyarakat yang kemudian akan semakin dikenal dan diminati oleh masyarakat banyak. Jika menggunakan
5. media penjualan *online* maka jasa pengiriman dibutuhkan seperti JNE, J&T dan Pos Indonesia.



Gambar 2. Pelatihan Pemasaran

Setelah semua pelatihan selesai para pelaku usaha dapat mencoba mempraktekkan cara tersebut pada bisnis masing-masing, diharapkan berawal dari pendampingan proses pembuatannya hingga selesai, bisa meningkatkan omset penjualannya dan membuka lapangan pekerjaan baru di masyarakat dimasa mendatang. Masing-masing pelaku usaha wajib untuk membuat toko online di ketiga ecommerce tersebut, yang kemudian ditindaklanjuti dengan mengupload produk-produknya secara daring. Nantinya juga akan ditindaklanjuti dengan evaluasi hasil kegiatan perkembangan bisnisnya.



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran

Pelatihan Pencatatan Keuangan IKM

Pada tahap kedua, para siswa dibekali Pelatihan Pencatatan Keuangan IKM, para siswa diberikan praktik bagaimana melakukan pencatatan transaksi keuangan menggunakan aplikasi. Disamping itu para siswa juga dibekali laporan keuangan apa saja yang dibutuhkan untuk mengukur kinerja keuangan usahanya. Kegiatan ini dilakukan melalui tahapan pertama yaitu input transaksi serta membaca outputnya berupa laporan keuangan. Banyak para pelaku industri IKM menghindari penggunaan pencatatan keuangan karena dianggap ribet dan membingungkan, padahal dengan aplikasi ini justru mempermudah penyusunan laporan keuangan, yang mana hanya input lalu laporan keuangan bisa dibaca dengan mudah. Hal yang perlu dimanfaatkan dari sisi operasional yaitu penggunaan keuangan pribadi dicampur dengan keuangan keluarga, sehingga dari sisi pendapatan bersih usaha tidak bisa diukur dengan baik, namun dengan adanya aplikasi ini seluruh transaksi bisa dicatat dengan baik sehingga akan terpisah antara keuangan usaha dan keuangan keluarga.

Evaluasi Kegiatan

Kegiatan evaluasi dilaksanakan sebagai monitoring atas hasil yang dicapai atas beberapa kegiatan sebelumnya apakah terdapat kendala yang dihadapi masing-masing Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan evaluasi ini sangat bermanfaat untuk mengukur kemampuan masing-masing peserta dalam menyerap pengetahuan sehingga mempermudah proses pendampingan pada tahap berikutnya.

Berdasarkan evaluasi melalui pemberian pertanyaan atas materi dan praktik yang disampaikan diatas menunjukkan pemahaman pelatihan yang telah diberikan bisa diserap dengan baik. Kedepannya diharapkan melalui program pembinaan ini banyak memberikan manfaat kepada para anggota khususnya dan bagi masyarakat Kabupaten Situbondo pada umumnya.

5 Luaran Yang Dicapai

Berikut luaran yang telah dicapai atas Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini khususnya bagi Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo yaitu :

- a) Menumbuhkan Jiwa wirausaha yang maju dan berinovatif serta memahami perkembangan teknologi. Inovasi menjadi penting agar mampu bertahan di era persaingan saat ini yang sangat cepat, jika mampu menyesuaikan makan akan bertahan dan tetap maju bisnisnya.
- b) Meningkatkan pengetahuan pemasaran online dengan media *e-commerce* sehingga meningkatkan pangsa pasar produknya. Penjualan online sudah menjadi trend saat ini, untuk itu seluruh Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo ini telah memiliki kesiapan dan mampu untuk memasarkan produknya melalui *e-commerce*.
- c) Meningkatkan jumlah start-up baru di kalangan pemuda serta dampaknya pada kesejahteraan keluarga Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo. Dengan meningkatnya jaringan pemasaran melalui jaringan internet diharapkan nantinya akan berdampak terhadap perekonomian para pelaku industri tersebut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan ini merupakan pembinaan dalam bentuk perbaruan metode produksi dan pemasaran dengan langkah yang lebih efektif dan efisien. Minimnya pengetahuan para pelaku usaha start-up dikalangan anak muda khususnya bagi Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo untuk bisa menghasilkan produk berkualitas. Pembinaan ini dilakukan dengan melalui metode pemasaran berbasis digital, pencatatan keuangan menggunakan aplikasi dan pendampingan akhir. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah menumbuhkan jiwa wirausahaan yang maju dan berinovatif, meningkatkan pengetahuan pentingnya teknologi dalam bisnis, meningkatkan pengetahuan pemasaran online dengan media *e-*

commerce sehingga meningkatkan pangsa pasar produknya, meningkatkan kesejahteraan keluarga Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo.

Saran

Saran yang bisa diberikan atas pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) kepada Siswa Siswi SMA Negeri 2 Situbondo yaitu :

1. Perlunya niat dan semangat untuk memulai usaha dan mengembangkannya, khususnya di produk industri potensial seperti makanan, fashion dan kerajinan serta bisa menularkan pengetahuannya pada anggota lainnya.
2. Untuk bisa mewujudkan menjadi seorang wirausahawan sejati, diperlukan kedisiplinan dan fleksibilitas dalam hal ide baru agar produk-produk yang dihasilkan mampu bersaing di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Maskur. (2005). Lilitan Masalah Usaha Mikro kecil, Menengah (UMKM) dan Kontroversi Kebijakan. Medan: Bitra Indonesia.
- Anoraga, Panji. (2002). Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil. Jakarta: Rineka Cipta.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia. (2008). Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025: Rencana Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2009-2025. Jakarta: Departemen Perdagangan
- Fuady, Munir. (2005). Pengantar Hukum Bisnis cetakan ke II. Bandung : PT.Citra Aditya Bakti.
- Kotler, Philip. (2002). Manajemen Pemasaran, Jilid 2, Alih Bahasa oleh Hendra Teguh dkk, Edisi Milenium, Jakarta : PT Prenhallindo
- Miftahus Sholihin, Siti Mujilahwati. (2016). Dampak Pemanfaatan E-Commerce Terhadap Peningkatan Penjualan Di UMKM : Jurnal Teknik (8)1 Maret 2016
- Diyan Ivanov (2012) The impact of e-commerce on small-size companies in Swede : Karistad University : swedan
- A Industri, Tokopedia.com Catat Pertumbuhan Transaksi 200%. Diakses pada tanggal 17 Desember 2017. <http://industri.bisnis.com>, E-COMMERCE:
- Ann L. Fruhling, Lester A. Digman (2000) The Impact Of Electronic Commerce On Business-Level Strategies : Journal of Electronic Commerce Research, VOL. 1, NO. 1, 2000