

**PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PEMASARAN DIGITAL
UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN BISNIS REMAJA
(Studi Kasus Pada Kec. Pringsewu dan Kec. Lampung Selatan)**

Agnes Susana Merry P¹

Fakultas Ekonomi, STIE Gentiaras
ssmerryp@gmail.com

Johanes Kumagaya²

Fakultas Ekonomi, STIE Gentiaras
yohaneskumagaya@gmail.com

Vinsensius Bima Bayuwono³

Fakultas Ekonomi, STIE Gentiaras
bima@gmail.com

ABSTRAK

Masyarakat Indonesia saat ini sudah mulai beradaptasi dengan perubahan disaat wabah pandemi Covid 19, baik di desa maupun di kota. Segala akses kegiatan dalam masyarakat dapat dilakukan dengan menggunakan alat-alat komunikasi yang tersedia. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan kepada remaja binaan YPSK adalah untuk membantu dalam meningkatkan pendapatan dari usaha pemasaran digital dengan menggunakan media sosial dan meningkatkan kemampuan dalam melakukan pengelolaan keuangannya. Para remaja binaan LDA YPSK memiliki jiwa enterpreneuwship. Mereka sejak dibangku sekolah, sudah dibekali semangat berwirausaha, terutama disaat wabah pandemi Covid 19. Permasalahan yang mereka hadapi adalah kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan pemasaran produk secara digital. Metode yang dilakukan dengan mengadakan pelatihan. Hasil yang dilakukan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah para peserta mengerti dan dapat mengaplikasikan pemasaran produk secara digital dengan menggunakan media sosial sehingga meningkatkan pendapatan mereka, selanjutnya mereka melakukan pengelolaan keuangan dengan baik untuk mencapai keuntungan yang diharapkan sehingga usahanya terus berlanjut.

Kata Kunci: *Pengelolaan Keuangan, Penjualan, Pendapatan.*

ABSTRACT

Indonesian people are now starting to adapt to changes during the Covid-19 pandemic, both in villages and in cities. All access to activities in the community can be done using available communication tools. The purpose of community service activities carried out for YPSK-assisted youth is to assist in increasing income from digital marketing efforts by using social media and increasing their ability to manage their finances. The youth assisted by LDA YPSK have an entrepreneurial spirit. Since they were in school, they have been equipped with an entrepreneurial spirit, especially during the Covid 19 pandemic. The problem they face is a lack of knowledge about financial management and digital product marketing. The method is carried out by conducting training. The results of community service activities are that participants understand and can apply product marketing digitally using social media so as to increase their income, then they carry out financial management properly to achieve the expected profits so that their business continues.

Keywords: *Financial Management, Sales, Revenue.*

1. PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Saat ini di Indonesia sedang mengalami wabah pandemi Covid-19, bahkan bukan saja di Indonesia tetapi dirasakan hingga seluruh dunia. Masyarakat Indonesia saat ini sudah mulai berdamai dengan wabah tersebut dengan tetap mematuhi protokol kesehatan yang ketat dan sudah melakukan diri untuk di vaksin baik vaksin 1 dan vaksin 2. Hal ini semakin menambah kekuatan daya tahan tubuh masyarakat Indonesia dari wabah tersebut. Selain kesehatan, akibat dari dampak pandemi Covid-19 adalah bidang perekonomian khususnya bidang usaha yang dikelola oleh rakyat Indonesia. Baik perusahaan kecil maupun besar terkena dampaknya. Bahkan para karyawan pun merasakan misal dengan pandemi mereka dirumahkan untuk beberapa waktu, dan bahkan ada yang di-PHK karena perusahaan mengalami kebangkrutan. Pemuda dan pemudi adalah orang-orang yang memiliki semangat kuat berjuang mencapai cita-cita yang diinginkan, baik dalam bidang pendidikan maupun bidang usaha. Bidang usaha merupakan bidang yang sangat penting yang mampu mengembangkan perekonomian di setiap daerah tertentu. Semakin banyak suatu negara memiliki pengusaha, maka pertumbuhan ekonomi negara tersebut akan semakin tinggi (Darwanto, 2012). Pengusaha menurut Deniz, Boz dan Ertosun (2011) merupakan seseorang memulai langkahnya dalam melakukan usaha dengan membuat organisasi baru yang diidentifikasi dari adanya peluang atau merevitalisasi organisasi yang sudah berkembang. Saat ini peran orang muda sangat diharapkan di desa-desa, yaitu memiliki jiwa *entrepreneurship*, sehingga bukan menjadi pekerja tetapi dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga desa setempat. Mereka harus dibekali dengan ilmu kewirausahaan dan mampu untuk belajar usaha disalah satu bidang usaha tersebut. Pemuda pemudi di Kecamatan Pringsewu dan

Kecamatan Lampung selatan dari beberapa desa, sudah ada yang memulai untuk mandiri berwirausaha dengan pengembangan usaha, baik usaha penjualan *online* maupun *offline*. Bahkan dari kategori umur ada yang memulai bisnis usaha sejak umur 18 tahun saat ini masih di bangku sekolah. Hal ini dilakukan mengingat situasi pandemi Covid-19, sekolah dilakukan secara *online*, penjualan barang dagang pun dilakukan secara *online*, maka mereka mengikuti *trend* yang sedang terjadi dan juga didukung dengan teknologi yang semakin canggih karena semua berbasis teknologi *digital*. Berbagai jenis produk yang telah mereka jual, misalnya usaha pengembangan sapi, budidaya ikan koi, penjualan makanan siap saji, budidaya tanaman hidroponik, dan lain-lain. Disaat pandemi ini usaha mereka mengalami penurunan *omset* penjualan, sehingga mengharuskan untuk mengatur strategi dalam meningkatkan pendapatan.

B. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dan justifikasi solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikannya, yaitu:

1. Sudah memiliki unit usaha

Justifikasi: Mengoptimalkan dan meningkatkan pemasaran produk dengan *digital marketing* di media sosial, karena setiap warga desa memiliki alat komunikasi. Melakukan peningkatan produk yang dijual agar semakin diminati oleh konsumen.

2. Keterbatasan Modal untuk Usaha.

Justifikasi: Dana pribadi dan dana usaha harus dipisahkan agar dana usaha itu aman tidak digunakan untuk keperluan pribadi sehingga usaha dapat berjalan lancar terlebih dalam peningkatan varian produk.

3. Pencatatan persediaan barang dagang belum dilakukan.

Justifikasi: Dibuatkan formulir kartu stok

persediaan barang agar dapat menghitung berapa barang yang masuk dan berapa barang yang keluar, sehingga jika usaha berkembang tidak akan mengalami kesulitan dalam stok barang.

4. Permasalahan pengelolaan keuangan dan manajemen.

Justifikasi: Dilakukan pendampingan dan pelatihan dibidang penyusunan laporan keuangan secara sederhana, agar dapat mengetahui alokasi biaya, dan pendapatan yang diterimanya.

2. METODE PENELITIAN SOLUSI YANG DITAWARKAN

Setiap permasalahan memiliki peluang besar untuk ditemukannya solusi. Peluang untuk mengembangkan usaha mikro di era ekonomi digital ini sangat besar (Suwarni et al., 2019). Adapun solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah usaha bagi orang muda di beberapa Desa Kec. Pringsewu dan beberapa Desa di Kec. Lampung Selatan adalah:

Tabel Data Permasalahan dan Solusi

No	Permasalahan	Solusi
1	Sudah memiliki unit usaha	Digital Marketing
2	Keterbatasan Modal untuk Usaha.	Pengelolaan Keuangan
3	Pencatatan persediaan barang dagang belum dilakukan	Kartu Stok
4	Permasalahan pengelolaan keuangan dan manajemen.	Pelatihan dan Pendampingan laporan keuangan
5	Peningkatan promosi	Online via sosmed

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Kecamatan Pringsewu dan Kecamatan Lampung Selatan, dari beberapa desa yang ada. Waktu pelaksanaan selama 2 hari, pada tanggal 15 dan 16 Januari 2022, dengan memberikan pelatihan, pendampingan saat pelatihan, dan monitor hasil pelatihan. Pelaksanaan pengabdian terdiri dari 4

(empat) tahapan kegiatan agar tercapai solusi dan luaran yang ditawarkan dalam pelaksanaan Program ini, yaitu:

1. Persiapan/perencanaan Kegiatan persiapan atau perencanaan ini meliputi:

- a. Melakukan koordinasi dengan LPPM STIE Gentiaras dan Mitra usaha orang muda dari Kec. Pringsewu dan Kec. Lampung Selatan, membentuk kesepahaman dalam penerapan sistem rekomendasi dan evaluasi bentuk hilirisasi penelitian sebelumnya.
- b. Penyusunan Program PKM berdasarkan hasil analisis situasi dan *justifikasi* permasalahan mitra.
- c. Sosialisasi dan penerapan program dengan mitra PKM.

2. Pelaksanaan Kegiatan tahap pelaksanaan ini, merupakan solusi pada program PKM, meliputi:

- a. Melakukan edukasi pengelolaan bidang usaha terkait *Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling* (POAC)
- b. Pelatihan dan pendampingan dalam mengelola aplikasi dalam sosial media terkait *digital marketing*
- c. Meningkatkan pemasaran produk dalam hal promosi
- d. Mengedukasi pencatatan persediaan barang agar dapat menilai jumlah barang yang ada secara teratur
- e. Melakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara sederhana, dan pengelolaan keuangannya

3. Monitoring

Tahap ini melakukan kegiatan implementasi dan evaluasi dari kegiatan usaha yang telah dibentuk dan berjalan

4. Pelaporan

Pada tahap ini ada beberapa pelaporan yang harus dilakukan, yaitu;

- a. *Monev internal*, laporan hasil akhir Program PKM
- b. Publikasi di media baik cetak dan pembuatan video dokumentasi
- c. Publikasi di Prosiding Nasional
- d. Pendampingan secara berkala dan terjadwal kepada mitra ketika program PKM

berakhir.

Berikutnya keterlibatan mitra dalam program PKM adalah menyediakan data-data nama para usaha orang muda, jenis usaha, lama usaha. Dukungan dana juga diberikan oleh mitra untuk tercapainya program pengabdian ini. Pengabdian ini menjadi penting bagi mitra setelah kami berdiskusi karena berdasarkan hasil monitoring pertama masih dibutuhkan pendampingan agar usaha mereka tetap berkelanjutan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Latar belakang peserta orang muda dari pembinaan YPSK dikarenakan sebanyak 24 orang muda di 13 wilayah dampingan YPSK LDA telah melakukan monitoring dan pendampingan usaha orang muda. Monitoring dan pendampingan usaha yang pertama dilakukan adalah pendataan profile usaha orang muda dan faktor pendukung dan penghambat usaha yang telah dijalankan, serta diberikan solusi untuk usaha yang diberikan. Melalui monitoring pertama ditemukan beberapa kendala yang terjadi dalam proses pengembangan usaha yang dilakukan oleh orang muda dampingan. Yaitu kurangnya promosi karena keterbatasan pengetahuan orang muda dalam strategi pemasaran dan pemasaran yang tepat utamanya dalam media online, kurangnya pengetahuan orang muda dalam pengelolaan keuangan yang baik dan penerapan pengelolaan keuangan, factor alam juga menjadi salah satu kendala utamanya menghadapi penyakit yang menyerang (dalam peternakan dan pertanian). Sebagai Lembaga yang salah satunya berkonsentrasi tentang kemandirian ekonomi orang muda dalam berwirausaha dan untuk menindak lanjuti permasalahan yang terjadi pada usaha orang muda, YPSK-LDA melakukan kegiatan Monitoring dan Pendampingan Usaha Orang Muda utamanya dalam segi pemasaran yang memang dibutuhkan oleh orang muda dalam mengembangkan usaha. Pada era digital sekarang ini, memang pemasaran yang populer dan cepat adalah melalui media Online, seperti banyaknya bermunculan market place yang menjadi wadah proses jual beli yang mudah dan cepat, serta menjangkau wilayah yang jauh. Oleh karena itu pengetahuan tentang strategi

pemasaran ini sangat penting dan dibutuhkan oleh usaha orang muda, utamanya bagi pengusaha reseller. Melalui Kerjasama dengan pihak akademisi dari STIE Gentiaras, YPSK-LDA mengadakan monitoring tahap ke-2 yaitu meningkatkan kapasitas orang muda yang memiliki usaha dengan strategi pemasaran yang strategis melalui media online. Tujuan dilakukannya monitoring dan pendampingan usaha orang muda adalah: untuk menindaklanjuti adanya laporan monitoring usaha orang muda yang sudah berjalan, meningkatkan keterampilan orang muda dalam menjalankan pengelolaan bisnis/usaha, meningkatkan pengetahuan orang muda tentang strategi pemasaran yang baik melalui media sosial yang tepat.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada dua tempat yang pertama di kantor Perwakilan YPSK yang berada di Kabupaten Pringsewu, yang kedua pada Kantor Kelurahan Desa Malang Sari Kabupaten Lampung Selatan. Peserta kegiatan ini diikuti oleh para orang muda binaan Yayasan Pembinaan Sosial Katholik (YPSK), dimana untuk yang di Kabupaten Pringsewu peserta yang hadir sejumlah 17 orang, dengan tingkat usia yang berbeda-beda. Tingkat pendidikan mereka pun berbeda, dimulai dari yang Sekolah Menengah Pertama (SMP) sampai Lulus Sekolah Menengah Atas (SMA), dan rata-rata mereka masih menempuh pendidikan. Pada saat pengabdian kepada masyarakat (PKM) kami memberikan materi kepada mereka tentang Penyusunan Laporan Keuangan secara sederhana dan marketing digital dengan menggunakan sarana sosial media. Untuk materi Penyusunan Laporan Keuangan disampaikan oleh Ibu Agnes Susana dan untuk materi Marketing Digital disampaikan oleh Bp. Johannes Kumagaya. Selain itu kami memberikan solusi pada pelaksanaan program PKM, meliputi:

a. Melakukan edukasi pengelolaan bidang usaha terkait *Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling (POAC)*

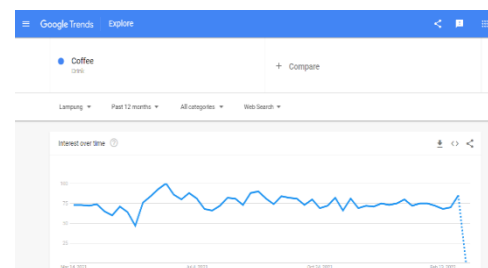
Menurut Terry (1986) dalam buku Riyadi (2005), planning adalah upaya untuk

memilih dan menghubungkan fakta-fakta dan membuat asumsi-asumsi mengenal masa yang akan datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang diperhatikan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan melakukan planning diharapkan peserta PKM dapat merumuskan kegiatan-kegiatan terkait usaha mereka dimasa yang akan datang, karena para pelaku usaha itu memiliki prinsip untuk keberlanjutan dari usaha yang telah dirintis dan dikembangkan tersebut. Agar tidak mengalami kerugian dan akhirnya tidak berusaha kembali. Pengorganisasian yaitu sebagai cara untuk mengumpulkan orang-orang dan menempatkan mereka sesuai kemampuan dan keahliannya (Riyadi, 2005). Pengorganisasian sangat penting dalam suatu organisasi atau perusahaan. Peserta dibekali bagaimana melakukan pengorganisasian yang baik agar penempatan sumber daya manusia dapat diletakan pada bagian-bagian yang sesuai dengan tingkat disiplin ilmu atau keahliannya. Hal ini kenapa penting, karena sumber daya manusia adalah sumber daya yang sangat berperan penting pada suatu organisasi. Adanya sebuah organisasi jika tanpa sumber daya manusia maka tidak dapat berjalan dan beroperasi sesuai dengan apa yang diharapkan para pemimpinnya. *Actuating* adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha mencapai sasaran yang sesuai dengan perencanaan managerial dan usaha-usaha organisasi (Riyadi, 2005). Dalam pelaksanaan *actuating* para pelaku usaha diharapkan dapat memberikan arahan, bimbingan, dan motivasi kepada para karyawan agar dapat menjalankan pekerjaannya sesuai dengan target, sehingga segala pencapaian tujuan perusahaan terpenuhi dengan baik, dan perusahaan dapat meningkatkan kesejahteraan karyawannya. Pengawasan (*controlling*) adalah suatu proses untuk menetapkan pekerjaan apa yang telah dilaksanakan, menilainya, dan juga mengoreksinya (Riyadi, 2005). Tujuan dilakukannya pengawasan pada suatu badan usaha atau usaha kecil adalah agar setiap pekerjaan yang dilakukan itu sudah sesuai dengan waktu yang ditetapkan, dan hasilnya pun benar, tepat dan cepat., serta sesuai dengan standar opsional yang dibuat oleh suatu

organisasi. Dengan adanya pengawasan maka peluang dalam melakukan penyelewengan/penyimpangan kerja kemungkinan kecil tidak terjadi. Peningkatan kedisiplinan dan rasa tanggung jawab setiap pekerja mulai terbentuk.

b. Pelatihan dan pendampingan dalam mengelola aplikasi dalam sosial media terkait *digital marketing*

Para peserta yang mayoritas adalah anak-anak remaja dan dewasa sangat familiar dengan adanya teknologi digital, mereka cenderung untuk berinovasi dalam penggunaannya. Kecenderungan untuk mengetahui banyak hal dari alat telekomunikasi yang ada sebaiknya dapat diarahkan untuk hal-hal yang bersifat positif atau membangun, misalkan diarahkan untuk dapat digunakan sebagai sarana promosi atas aktivitas penjualan baik penjualan online maupun secara *offline*. Terkait orang-orang muda yang mau berusaha untuk mengembangkan jiwa usahanya/berwirausaha menjadi suatu apresiasi yang baik, sedari muda mereka sudah memiliki jiwa entrepreneurship maka kelanjutannya mereka akan bisa mengembangkan usaha dan membantu teman-teman atau masyarakat dalam mencukupi kebutuhannya, serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan di desa tempat mereka tinggal. Pada saat pelatihan mereka diajarkan untuk membuka salah satu aplikasi yang terdapat dalam Google yaitu *Google Trend*.



Gambar 4.1 Menu *Google Trend*

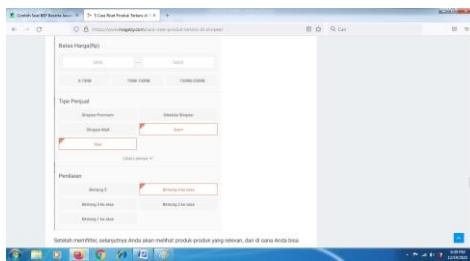
Selanjutnya dipersilahkan untuk masuk ke menu *Google Trends*, lalu pilih apa yang akan dicari ada makanan, minuman, pakaian, dan lain sebagainya kemudian enter, saat itulah kita bisa melihat berbagai macam usaha dari yang biasa sampai yang terkenal diseluruh Indonesia

tergantung pada pilihan kita lebih cenderung ke kota/daerah mana. Kita bisa melihat merkesharenya. Mengapa kita mengajarkan menggunakan *google trends* agar mereka lebih dapat melihat barang penjualan *trend* saat ini, menjadi bahan perbandingan antara produk yang dipilih, dan dapat menentukan target usaha serta dapat menjadi kata kunci dalam mempermudah pencarian.



Gambar 4.2 Menu Keywords

Setelah mengenal *google trends*, kami mengajarkan juga tentang bagaimana mengulas produk dan menghitung jumlah produk yang laku terjual. Ulasan produk itu sangat penting karena akan membantu para pengusaha untuk dapat melihat masuk trend berapa type produk yang dijual, jika masuk kategori tertinggi artinya banyak peminat, maka akan dapat meningkatkan penjualan dan akhirnya pendapatan bertambah, baik penjualan yang dilakukan secara *online* atau *offline*.



Gambar 4.3 Penentuan Jumlah Produk yang Terlaku



Gambar 4.4 Kegiatan Materi Digital Marketing

c. Meningkatkan pemasaran produk dalam hal promosi

Saat kita melakukan penjualan di sosial media juga tak lupa memperhatikan hal-hal yang perlu dalam berjualan pada *marketplace* adalah pastikan tampilan foto menarik, pastikan nama produk tepat, pastikan deskripsi produk jelas, perhatikan harga pasar, perhatikan variasi produk yang dijual, berikan pelayanan yang baik, menggunakan iklan. Berikut adalah rangkuman media sosial yang banyak digunakan dan gratis versi *app store*: whatsapp media sosial, instagram instagram, *youtube* sosial media dengan pengguna terbanyak selanjutnya adalah *youtube*, tiktok tiktok, dan *facabook*. Mereka juga diajarkan tentang kemasan produk yang menarik, kunci pembeli tertarik! dengan syarat : kemasan yang melindungi produk, buat kemasan produk yang berkesan, buat desain yang simple, buat kemasan *limited edition*, buat kemasan produk yang ramah lingkungan. Dan akhirnya mereka pun dikenalkan 3 (tiga) *tools* untuk cek posisi ranking *website* kamu di google, yaitu *serprobot*, *serpwatcher*, dan *alexarank*

d. Mengedukasi pencatatan persediaan barang agar dapat menilai jumlah barang yang ada secara teratur

Pada kegiatan ini kami sampaikan kepada mereka untuk dapat mulai merapikan persediaan barang yang telah dibelinya yang nantinya akan dilakukan penjualan. Tujuan dari mengedukasi pencatatan persediaan barang agar dapat menghindari adanya penyelewengan dan penyimpanan atas persediaan barang tersebut, persediaan barang yang ada itu merupakan aset yang belum terjual, oleh karenanya harus dapat

dijaga, dirawat, dihitung, dan distock opname agar pada saat akan terjual barang siap atau ready, sehingga memberikan kepuasan kepada pembeli terhadap pelayanan yang kita berikan. Terlepas usaha masih kecil. Disarankan untuk dapat membuat kartu stock secara sederhana untuk mengkontrol dan menghitung persediaan yang ada yang dibandingkan dengan nota atau invoice yang sudah keluar. Sehingga pendapatan dari penjualan dapat terpantau dan meningkat.

Kapaloro II 003/005, Giripanggung,
Tepas, Gunungkidul, DIY 55881
083329213890

KARTU PERSEDIAAN
Bulan:

Nama Barang:

Tgl.	Masuk	Keluar	Sisa

Gambar 4.5 Kartu Stock/ Kartu Persediaan

e. **Melakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara sederhana, dan pengelolaan keuangannya**

Maksud dan tujuan dari pemberian materi pelatihan penyusunan laporan keuangan secara sederhana ini adalah untuk memperkenalkan kepada para orang muda bagaimana melakukan penyusunan laporan keuangan sehingga pengaturan dan pengendalian antar pengeluaran dan penerimaan dapat dipantau dengan baik, agar usaha yang telah dirintis/dibangun dapat berjalan terus sesuai dengan harapan dan cita-cita pemilik usaha. Selain memperkenalkan kami mengajarkan kepada mereka mengenai istilah-istilah akuntansi dan perhitungan dalam transaksinya. Bagi pelaku usaha yang masih mengenyam pendidikan SMP masih sangat awam dengan laporan keuangan yang kami berikan, kami memberikan motivasi bahwa pelatihan ini dapat dijadikan sebagai pengetahuan dan pengalaman baru yang telah mereka dapatkan setelah bergabung dalam Kelompok Binaan Usaha Orang Muda oleh YPSK, pengetahuan tersebut dapat dibagikan kepada keluarga, teman, atau dipergunakan sendiri. Bagi mereka yang mengenyam

pendidikan SMA/SMK dan yang telah lulus sudah mulai paham dan mereka antusias bertanya. Dari pertanyaan mereka lebih cenderung kepada perlakuan piutang, karena di desa pada umumnya diberikan kelonggaran piutang karena rasa toleransi bertetangga itu masih tinggi, dan saat sudah menumpuk piutangnya mengalami kesulitan pada saat melakukan penagihan, hal ini jika didiamkan maka akan menghambat perputaran kas dari suatu usaha, bahkan bisa mengakibatkan kebangkrutan. Selain itu mereka juga belum melakukan penerapan pencatatan persediaan barang dagangan secara baik. Satu kelebihan dari mereka adalah tingkat hutang usaha yang kecil, dikarenakan usaha mereka masih kategori kecil dan pemula.

Ilmu yang mereka dapatkan adalah mereka mengenal adanya laporan Neraca, Laba rugi dan perubahan modal. Dari ketiga laporan diatas, diharapkan dapat menilai jumlah aset, modal, pendapatan, hutang, dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama 1 (satu) bulan, serta dapat memprediksi keberlanjutan usahanya.



Gambar 4.6 Kegiatan Materi Laporan Keuangan

Monitoring

Pada saat kami melakukan pelatihan dan pendampingan kepada para orang muda yang bergabung dibawah lembaga Yayasan Pembinaan Sosial Katholik (YPSK), kami mendapatkan semangat mereka untuk menggunakan beberapa materi yang kami sampaikan, terutama untuk penjualan dengan menggunakan aplikasi digital, terutama Google Trends, bagaimana memilih produk yang akan dijual, memilih tempat usaha, bagaimana cara melakukan pengemasan (*packadging*) yang baik yang menarik sehingga diminati oleh konsumen.

Kebetulan juga dari sekian peserta yang hadir lebih dominan melakukan usaha berjualan secara *online*. Penjualan online ini didukung dengan situasi pandemi Covid 19, yang mengharuskan para orang muda untuk lebih menggunakan aplikasi *online* dalam bisnis penjualan dan mencari ide-ide kreatif/inovatif untuk peningkatan penjualan. Keuntungan dari penjualan *online* adalah: pangsa pasar luas, *brands* dapat bersaing di pasaran, hubungan pertemanan semakin luas, dan tidak terpaku satu produk dalam penjualan.

Untuk monitoring penyusunan laporan keuangan sederhana, dapat dilakukan saat akhir periode akuntansi yang terjadi. Dapat dilakukan per tiga bulan, enam bulan atau bahkan dalam satu tahun. Perlunya dilakukan monitoring karena usaha yang dijalankan belum seluruhnya melakukan penerapan laporan keuangan secara benar, hal diketahui keterbatasan pengetahuan pengelolaan keuangan, salah satu faktor penyebab ilmu pendidikan yang diperolehnya. Tujuan monitoring adalah untuk dapat menganalisa laporan keuangan tahunan sederhana dan memprediksi perkembangan perusahaan di masa depan. Kecenderungan usaha yang dilakukan saat ini dalam penjualan, hanya melakukan penjualan untuk memperoleh keuntungan, artinya tidak memiliki stock, dan berperan sebagai marketing/sales.



Gambar 4.7 Penutupan acara PKM

4. SIMPULAN

Dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan kepada orang muda Binaan YPSK yang berada di Kabupaten Pringsewu dan Kabupaten Lampung Selatan memberikan kesimpulan bahwa:

1. Para peserta mendapatkan ilmu yang bermanfaat tentang pemasaran, dimana dapat melakukan pemasaran produk pada media sosial, mereka diajarkan dengan menggunakan *Google Trends*, cara memilih produk, pengemasan produk, kata kunci dalam pencarian produk, dan mencari produk terlaru. Pemasaran produk dalam hal promosi, terutama harus dapat memahami *marketplaceny*, mengerti mana rangkuman media sosial yang gratis untuk penjualan, mengetahui rating website kita.
2. Para peserta mendapatkan ilmu tentang bagaimana mengelola modal usaha yang ada. Pemisahan antara modal usaha dan modal pribadi, tujuannya agar usaha dapat berjalan terus tanpa mengalami kekurangan modal.
3. Para peserta mendapatkan ilmu yang bermanfaat tentang bagaimana melakukan pencatatan persediaan barang agar dapat menilai jumlah barang yang ada secara teratur, sehingga tidak akan menimbulkan penyimpangan terhadap barang yang dijual.
4. Para peserta mendapatkan ilmu yang bermanfaat tentang bagaimana melakukan penyusunan laporan keuangan secara sederhana, dan pengelolaan keuangannya, hal ini sangat berguna agar mereka dapat memprediksi keadaan keuangannya dan menghindari adanya kekurangan modal sehingga usaha dapat berjalan terus.

Keterbatasan yang dihadapi dalam melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah keterbatasan dalam jumlah peserta yang bisa hadir sesuai dengan pendaftaran awal karena jarak antara desa yang jauh, kondisi mereka masih sekolah, dan pandemi covid 19 yang membatasi ruang gerak mereka dalam melakukan kumpul-kumpul.

Harapannya pandemi covid 19 segera berlalu, para peserta sudah mendapatkan vaksin lengkap yaitu vaksin 1,2, dan booster dan para

peserta tidak patah semangat dalam melakukan penjualan baik secara *online* dan *offline*.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

1. Ketua STIE Gentiaras Bandar Lampung
2. Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat STIE Gentiaras
3. Yayasan Pembinaan Sosial Katholik (YPSK)
4. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat
5. Dan semua pihak yang telah membantu pelaksanaan PKM ini.

6. REFERENSI

- Anggraeny P., Abdul H (2020). *PKM Pengembangan Sumberdaya Manusia untuk Pemasaran Online Usaha Kecil Menengah "Kedurus Sejahtera" Surabaya*. SOCIETY. Vol. 1, No. 1
- Darmadi, N.Lilis Suryani, Ratna Sari, Muhamad Guruh, Fasisal (2022). *Pelatihan Dasar Manajemen Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Desa Cicalengka Kabupaten Tangerang. Dedikasi Pkm Unpam*. Vol. 3, No. 1
- Darwanto. (2012). Peran Entrepreneurship Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Diseminasi Riset Terapan Bidang Manajemen & Bisnis Tingkat Nasional*, 11–24. <https://core.ac.uk/download/files/379/1735270.pdf>
- Dede S., Noto S., Rahmad S., Ahyani, dan Darmadi (2020). *Penerapan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya*
- Meningkatkan Usaha Kecil Dan Menengah Warga Di Kelurahan Paninggilan Utara Ciledug*. ABDI LAKSANA.VOLUME 1 NOMOR 3
- Deniz, N., Boz, I. T., & Ertosun, Ö. G. (2011). The relationship between entrepreneur's level of perceived business-related fear and business performance. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 24, 579–600. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.09.038>
- Muhammad R., Pastima S., Desrini N (2019). *Ecommerce, Packaging Design Dan Manajemen Pemasaran Untuk Usaha Kuliner Kota Batam*. JPM Wikrama Parahita. Volume 3 Nomor 1: 21-26.
- Riyadi dan Deddy Supriyadi Bratakusumah. (2005). *Perencanaan Pembangunan Daerah*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sunarti, Rani H., dan Rini E (2018). *Pengembangan Pemasaran Usaha Kecil Kue Tradisional Rumahan Melalui Media E-Commerce*. Jurnal Abdimas Mahakam. Vol.2 No. 2.
- Suwarni, E., Sedyastuti, K., & Mirza, A. H. (2019). Peluang dan Hambatan Pengembangan Usaha Mikro pada Era Ekonomi Digital. *Ikraith Ekonomika*, 2(3), 29–34. <http://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-EKONOMIKA/article/download/401/283>
- Terry, G. R. (1986). *Asas-Asas Manajemen*. Bandung: Alumni