



PRODUKTIF DI MASA PANDEMI - PENGEMBANGAN POTENSI MASYARAKAT DI KELURAHAN CISANTREN ENDAH, KOTA BANDUNG

Henny Utarsih¹, Heppy Agustiana², Erlynda Kasim³

^{1,2,3} Manajemen, STIE Ekuitas

Jl. PH.H. Mustofa No.31 Bandung

¹Email: henny.utarsih@gmail.com

²Email: heppy.agustiana@ekuitas.ac.id

³Email: erlynda_kasim@yahoo.com

ABSTRAK

Di tengah masa pandemi yang belum juga mereda, perekonomian diusahakan untuk perlahan pulih kembali. Masyarakat dituntut untuk lebih kreatif dan produktif. Ibu-ibu PKK Cisantren Endah yang belum memiliki keahlian dasar baik dari segi produksi maupun manajemen sederhana (pemasaran dan keuangan). Berkaitan dengan hal tersebut, solusi yang diberikan adalah memberikan pelatihan dasar baik dari segi produksi maupun manajemen. Bekerja sama dengan mitra Binaan Azwa Handycraft, tim Pengabdian Masyarakat STIE Ekuitas memberikan pelatihan serta kemudian monitoring dan evaluasi. Program PKM tahun ini merupakan tahap awal dari rangkaian 3 tahun ke depan untuk mengembangkan usaha peserta yang potensial. Setelah pelatihan diharapkan peserta yang sudah memiliki usaha sederhana maupun yang akan berusaha dapat mengembangkannya. Keahlian di bidang produksi, marketing dan keuangan sederhana merupakan hal yang juga diberikan kepada peserta sebagai modal untuk memulai usaha. Setelah pelatihan dilakukan survey monitoring dan evaluasi mengenai perkembangan usaha peserta dan dampak pelatihan.

Kata kunci: *Digital Marketing, Manajemen UMKM, Pembukuan Sederhana, UMKM.*

ABSTRACT

During the pandemic that has not yet subsided, the economy is trying to slowly recover. People are required to be more creative and productive. PKK Cisantren Endah women who do not have basic skills both in terms of production and simple management (marketing and finance). In this regard, the solution provided is to provide basic training both in terms of production and management. In collaboration with the partner Azwa Handycraft, the STIE Ekuitas Community Service team provides training and then monitoring and evaluation. This year's PKM program is the initial stage of a series of 3 years ahead to develop the businesses of potential participants. After the training, it is hoped that participants who already have a simple business or those who will try to develop it are expected. Skills in the fields of production, marketing and simple finance are also given to participants as capital to start a business. After the training, a monitoring and evaluation survey was carried out regarding the business development of the participants and the impact of the training.

Keywords: *Digital Marketing, MSME Management, Simple Bookkeeping, MSME.*



PENDAHULUAN

Dimasa pandemi saat ini banyak Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dan pekerja pekerja dirumahkan karena usahanya tutup, sehingga berdampak pada penghasilan rumah tangga berkurang begitu pula di daerah cisaranten endah kecamatan arcamanik RW.02 sangat berdampak dan membutuhkan tambahan penghasilan dengan berusaha berbagai macam cara bisnis online. Sehingga mitra usaha Azwa Handycraft bekerjasama dengan STIE Ekuitas ingin membantu memecahkan masalah dengan solusi membuat program binaan kepada ibu-ibu yang berdampak pandemic, sehingga dapat membantu sumber rezeki untuk keluarganya dengan membuat berbagai daur ulang cinderamata yang akan dibina oleh mitra usaha Azwa yang selanjutnya hasil dari produk tersebut dapat dibantu dipasarkan di toko UMKM Azwa handycraft maupun di luar. Ibu-ibu binaan ini beberapa sudah memiliki usaha dan sebagian lainnya sedang memulai melakukan usaha.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini melibatkan 2 mitra usaha yaitu, mitra yang akan dibentuk (dibina) dan mitra yang sudah terbentuk (pembina). Untuk mitra dibina yaitu ibu-ibu di RW.02 Kelurahan Cisaranten Endah Kecamatan Arcamanik kota Bandung dan mitra pembina adalah Azwa Handycraft di Gedung UMKM di Jl. Ahmad Yani 837 Bandung. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra binaan, yaitu kurangnya keahlian baik dari segi keahlian produksi maupun dalam bidang manajemen. Beberapa ibu-ibu yang sudah memiliki usaha masih melakukan usaha dengan sangat sederhana tidak didukung dengan keahlian dasar membuat produk maupun dasar manajemen berbisnis seperti memasarkan produknya dan meningkatkan penjualan. Padahal disamping bisa memasarkan produknya ke mitra pembina, mereka juga dapat memasarkan keluar dengan memanfaatkan tekonologi komunikasi dan teknologi informasi melalui gadger sederhana seperti handphone.

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini direncanakan akan berlangsung selama 3 tahun untuk mendapatkan manfaat yang dapat dirasakan. Tahun ini merupakan periode pertama, jadi kami akan mengawalinya dengan memberikan pelatihan bagi ibu-ibu baik yang sudah memiliki usaha maupun belum memliki usaha untuk dapat mengembangkan usaha dan memasarkan produknya baik ke mitra pembina maupun ke luar. Tahun ke dua kami akan memfokuskan pada mitra ibu-ibu yang siap mengembangkan usahanya untuk lebih besar lagi. Jadi nantinya kan ada satu atau dua usaha yang akan kita fokuskan untuk



dikembangkan. Tahun ke tiga diharapkan kelompok usaha yang kita kembangkan dapat kita bantu secara nyata mencari sumber pendanaan dan memasarkan usaha dengan skala lebih besar.

Target dan rencana kegiatan tahun ini akan dilaksanakan beberapa tahap. Tahap pertama merupakan analisa permasalahan dengan berdiskusi dengan mitra pembina dalam hal ini adalah pemilik Azwa Handycraft (Ibu Marie Darmarie) dan perwakilan Ibu-ibu PKK Cisantren Endah. Dari hasil diskusi maka diprogramkan rancangan tahap awal yaitu pelatihan dasar tentang manajemen bisnis yang mencakup, marketing, penjualan dan pencatatan keuangan sederhana sebagai dasar mereka untuk menjalankan usahanya. Di pelatihan awal ini juga diberikan pelatihan membuat kerajinan langsung oleh ibu Marie, dengan harapan ibu-ibu PKK dapat mempraktkannya langsung dan menjual produk yang dihasilkan. Tahap berikutnya akan dilaksanakan monitoring dan evaluasi awal, yaitu tim akan mendata dan mengontak peserta latihan untuk mendata perkembangan dari usaha mereka. Diharapkan di periode berikutnya (tahun berikutnya) usaha yang potensi berkembang akan dapat difokuskan untuk dibina lebih lanjut.

Setelah melakukan diskusi dan evaluasi tahap awal, maka pada tahap kedua dilakukan pelatihan. Pada tahap ini peserta mendapatkan pelatihan langsung membuat produk cinderamata sehingga peserta dapat berkarya membuat produk daur ulang cinderamata sehingga bila mendapatkan pesanan yang banyak peserta sudah dapat membuatnya dengan kreativitas seni yang sudah diajarkan atau mengembangkan ide seninya sendiri. Pelatihan lainnya yaitu pelatihan di bidang keahlian berbisnis yang dilaksanakan oleh tim pengaduan Ekuitas. Pelatihan meliputi pembuatan laporan keuangan sederhana juga bagaimana cara memasarkan produknya secara online atau digital marketing diterapkan bagi UMKM.

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan membuat rencana bisnis sederhana, pencatatan keuangan sederhana dan *Digital Marketing* dengan memanfaatkan teknologi informasi dan teknologi komunikasi yang berkembang dengan menggunakan perangkat sederhana seperti handphone. Setelah pelatihan, tim membuka kesempatan peserta untuk dapat menghubungi pelatih apabila ada hal lebih lanjut yang perlu dijelaskan.

Melalui pelatihan dan pembinaan ini diharapkan program PKM ini akan terbentuk wirausahawan baru yang mandiri dan mendukung perkembangan pembangunan ekonomi di Indonesia serta dapat membantu pendapatan keluarga akibat dari dampak di masa



pandemic ini, Sehingga hasil karyanya dibantu dijual di toko Azwa Handycraft sebagai narasumber pelatihannya dan bila ada pesanan dalam jumlah banyak dapat diikuti sertakan dalam pembuatannya.

Profil Mitra Pembina

Mitra yang akan membina para peserta pelatihan adalah Azwa Handycraft, berdiri sejak 28 desember 2019 pemiliknya bernama Marie Darmarie. Sebelum menjadi azwa handycraft mitra ini bernamakan Bunga Accessories. Azwa handycraft memproduksi rajut tas, kalung batik, tas decopage, hiasan botol daur ulang dan bermacam aksesoris lainnya. Tim pengabdian memilih Azwa handycraft sebagai mitra pembina, karena sudah berpengalaman berusaha dalam bidang handycraft sejak tahun 2019, dan bergelut di bidang kerajinan tangan lebih dari 15 tahun. Mitra juga memiliki pengalaman sebagai instruktur pelatihan pembuatan produk kerajinan tangan yang bisa dijual.

Profil Mitra Binaan

Adalah Ibu-ibu di kelurahan Cisaranten Endah, kelurahan Arcamanik. Sebagian dari mereka sudah ada yang memiliki usaha, sehingga diharapkan pelatihan ini dapat membantu mereka mengembangkan usahanya.

Potensi dan Peluang Mitra Binaan,

Potensi mitra binaan berupa ibu-ibu di kelurahan Cisaranten Endah, dikenal sebagai pejuang yang tidak pernah menyerah, pembelajar sejati sehingga mudah diberikan ilmu yang bermanfaat untuk dirinya maupun lingkungannya.

Potensi dan peluang usaha mitra instruktur sebagai potensi menerima hasil produksi dari ibu-ibu di lingkungan Cisaranten Endah, potensi Instruktur yang dimiliki menumbuhkan kreatifitas seni sehingga dapat menularkan keterampilannya pada ibu-ibu binaan kelurahan Cisaranten Endah sehingga menjadi ibu-ibu bisa menjadi tenaga produksi dalam pembuatan produk cindramata, mendapatkan order dalam berbagai komunitas dan berbagai event ataupun kegiatan dan memiliki nilai seni yang mewakilkan budaya indonesia, contoh kalung yang memiliki design ciri khas batik sehingga memiliki peluang untuk bisa ekspor ke luar negeri agar dapat dipamerkan atau dipakai diluar negeri untuk menambah nilai budaya Indonesia.



Segi Produksi dan Manajemen Usaha

Dalam Segi produksi, dari produk produk cinderamata yang dibuat memiliki nilai kualitas yang baik dari setiap produknya, diutamakan pada produk kalung batik tersebut memiliki nilai tambah tersendiri karena memiliki design batik yg merupakan batik merupakan nilai budaya Indonesia yang sudah diakui, diharapkan untuk semua produknya memiliki nilai tambah lain nya atau ciri khas tersendiri yang dapat diajdikan nilai tambah. Untuk manajemen usaha mitra atau pelatihan ini diharapkan ibu ibu yang telah diberikan pelatihan dapat menjadikan lahan usaha untuk mencari tambahan uang, dan meningkatkan kreatifitas

Permasalahan Prioritas

Peningkatan penduduk Jawa Barat yang semakin hari semakin meningkat menimbulkan permasalahan baru yang perlu dibenahi. Pemerintah daerah mempunyai tugas yang terus berlanjut dalam pembangunan tersebut, ada daerah yang pembangunannya berkembang cepat seperti di ibu kota negara dan sebaliknya, sehingga terjadi kesenjangan ekonomi antar daerah. Bagi pemilik modal besar dapat melakukan pengembangan yang lebih luas dibandingkan pengusaha menengah dan kecil.

Selain tidak meratanya pembangunan ekonomi profesionalisme juga dianggap menghambat pembangunan di Indonesia, menurut Prof Koentjaraningrat dalam Solehudin Murpi S.T dan Dea Tantya Iskandar (2011;11-15) adalah: mental dan karakter bangsa Indonesia, seperti: sikap yang meremehkan waktu, sikap yang suka menerobos, sikap tidak percaya pada diri sendiri, sikap tidak berdisiplin dan sikap yang suka mengorbankan tanggung jawab. Karakter tersebut membuat lambatnya pertumbuhan wirausaha di Indonesia yang hanya 0,24% dari jumlah penduduk Indonesia.

Menurut Bygrave (2004) wirausaha adalah pencipta kekayaan melalui inovasi, pusat pertumbuhan pekerjaan dan ekonomi, dan pembagian kekayaan yang bergantung pada kerajeras dan pengambilan risiko, sehingga wirausaha diharapkan dapat memanfaatkan berbagai kesempatan yang ada untuk memulai menjadi wirausaha.

Dalam pertumbuhan wirausaha ada satu hal yang membuat lambatnya pertumbuhan wirausaha yaitu paradigma masyarakat lebih menyukai bekerja dari pada membuka usaha sendiri. Mungkin dianggap lebih bergengsi dan tidak memerlukan tantangan yang berat. Sulitnya mengubah paradigma lama di masyarakat tentang wirausaha ini juga menjadi persoalan dalam pembangunan di Indonesia, menurut R.W. Suparyanto, S.E, M.M



(2012;25) paradigma ini harus diubah dan diluruskan karena pada hakikatnya wirausahawan itu adalah pahlawan pembangunan.

Menurut Solehudin Murpi S.T dan Dea Tantya Iskandar (2011;28-34) faktor-faktor penghambat seorang entrepreneur seperti : pengalaman yang kurang, kesalahan dalam memilih jenis usaha, permodalan yang terbatas, tidak mempunyai keahlian yang memadai, semangat kewirausahaan yang turun naik serta kurang atau tidak adanya perencanaan yang baik.

Maka dari itu Permasalahan prioritas, yang difokuskan adalah bagaimana di masa pandemi, pengusaha kecil tetap produktif dan bagaimana menjalankan usaha dengan baik sehingga berdampak pada peningkatan kualitas produksi dan penjualan.

Justifikasi Persoalan Prioritas Pengusul Dan Mitra

Dalam dunia usaha yang nyata peran usaha kecil di Indonesia dapat mengembangkannya dengan tangguh. Menurut Yuyun Wirasasmita, (2003: 255) menyatakan bahwa kewirausahaan dan wirausaha merupakan factor produksi aktif yang dapat mengerakkan dan memanfaatkan sumber daya lainnya seperti sumber daya alam, modal dan teknologi, sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan dan produk yang diperlukan masyarakat.

Apabila akan dilakukan pembinaan sebaiknya calon wirausaha diberikan pelatihan usaha kecil. Hal ini bukan sesuatu yang mudah menurut R.W. Suparyanto, S.E, M.M (2012;73-85), seringkali ditemui kendala dalam pelaksanaan pelatihan, seperti: faktor peserta (motivasi rendah, posisi peserta dan karakteristik peserta beragam) dan lainnya. Solehudin Murpi S.T dan Dea Tantya Iskandar (2011;142) investasi awal adalah uang yang dibutuhkan oleh pemilik usaha untuk memulai suatu bisnis.

Dikarenakan dimasa pandemik banyak dirumahkan, dengan diadakan pelatihan diharapkan dapat memberikan kegiatan bagi ibu ibu dan dapat dijadikan sumber rejeki untuk membantu penghasilan keluarga karena banyak yang kondisinya menurun karena akibat dari panedemic tersebut.



METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan diprogramkan menjadi tiga langkah yaitu:

Tahap 1: Diskusi dengan kedua mitra untuk memperjelas permasalahan dan perencanaan langkah-langkah pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan dilaksanakan. Pada tahap ini Tim merumuskan permasalahan, mencari solusi, membuat rencana program yang akan dilaksanakan dan kemudian rencana tahap evaluasi dan monitor program.

Dari hasil diskusi diketahui bahwa permasalahan yang ada yaitu dampak pandemi terhadap penghasilan mitra ibu-ibu yang menurun dan mereka sudah mulai mencoba memulai usaha namun terkendala dengan keahlian yang masih terbatas. Mitra pembina memiliki pengalaman dalam memproduksi kerajinan tangan dan memiliki usaha yang sudah berjalan beberapa tahun, sehingga diharapkan dapat membantu kelompok ibu-ibu yang baru memulai usaha baik dari segi produksi dan juga penjualan hasil produksi.

Pada tahap ini, tim pengabdian mulai merencanakan dan menyiapkan program kegiatan berkaitan dengan pemecahan masalah dari hasil diskusi. Perencanaan dibuat sekaligus mempersiapkan bahan-bahan untuk pelatihan dan evaluasi.

Tahap 2: Pada tahap ini, adalah tahap penyelenggaraan kegiatan berkaitan dengan solusi yang dari permasalahan yang dihadapi. Dalam tahapan mitra pembina bekerja sama dengan tim PKM Ekuitas melaksanakan pelatihan dalam bidang:

- a. Produksi
- b. Manajemen sederhana dan Digital marketing UMKM
- c. Pencatatan Keuangan Sederhana UMKM

Tahap 3: Pada tahap ini dilaksanakan evaluasi dan monitoring. Beberapa bulan setelah pelaksanaan, dilaksanakan kegiatan evaluasi dan monitoring untuk melihat bagaimana dampak dari kegiatan yang sudah dilakukan terhadap peserta pelatihan. Peserta yang memperlihatkan hasil yang bagus akan menjadi target untuk program PKM tim di tahun kedua. Tahun ini merupakan periode pertama program PKM tim untuk melihat potensi masyarakat yang memang memiliki kemampuan dan kemauan dalam berbisnis.

Pada gambar 1 dapat dilihat timeline Pelaksanaan program PKM Tim Ekuitas.

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Studi kelayakan (1)	■											
2	Penentuan program pengabdian (1)		■										



No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	Studi literatur		■										
4	Desain analisis kegiatan		■										
5	Metode pelaksanaan kegiatan		■										
6	Pembuatan Rencana Program		■										
7	Implementasi kegiatan pengabdian			■	■								
8	Evaluasi dan monitoring kegiatan			■									
9	Laporan Kegiatan					■							

Gambar 1. Diagram Tahapan Program PKM Tim Ekuitas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan pengabdian pada masyarakat ini, langkah pertama yang dilakukan adalah dengan melakukan pertemuan dengan pihak kelurahan Cisaranten Endah, Tim menjelaskan tentang visi dan misi STIE Ekuitas dalam rangka Tri Dharma Perguruan Tinggi dimana salah satunya adalah pengabdian pada masyarakat, dan tim menjelaskan akan adanya bantuan pelatihan pada warga masyarakat kelurahan Cisaranten Endah. bantuan pelatihan antara lain pelatihan pembuatan handycraft, pelatihan proses pembuatan digital marketing melalui pembuatan whatapps business dan pelatihan pembuatan keuangan sederhana dengan aplikasi pencatatan keuangan sederhana.





Gambar 2. Pelaksanaan program Pelatihan PKM

1. Pelatihan Pembuatan Kalung Batik

Dalam memberikan pelatihan ini, tim STIE Ekuitas bekerjasama dengan Mitra Azwa Handycraft, dimana pemiliknya bernama Marie Darmarie untuk menjadi instruktur dalam pelatihan pembuatan kalung berbahan baku batik.

Tahapan proses pembuatan Kalung berbhan batik adalah sebagai berikut:

1. Langkah pertama yang dilakukan oleh instruktur dari Azwa Handycraft adalah memberikan penjelasan tentang pentingnya mempunyai keterampilan apalgi saat pendemik ini.
2. Persiapan alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan Kalung Berbahan batik, gunting, potongan kain batik, aksesoris, benang, jarum

2. Pelatihan Digital Marketing (WhatsApp Business)

Membantu pemasaran secara *online* dengan menjelaskan proses pembuatan *e marketing* melalui Aplikasi WhatApps Business. Tim STIE Ekuitas memberikan pelatihan *e-marketing* dengan cara menjelaskan tahap-tahap yang dilakukan dalam proses pembuatan Whatapps Business. Pelatihan *e-marketing* ini juga dilakukan selama 30 menit dengan pendampingan. kemudian Ibu- Ibu di kelurahan Cisaranten Endah diminta praktek langsung dalam proses pembuatan WhatApps Busniness dan Aplikasinya dengan menggunakan handphone yang dimiliki. Hal ini berguna untuk memasarkan produk yang nantinya akan dipasarkan lewat media social tersebut. Hal ini tentunya harus dibarengi dengan motivasi UMKM untuk meningkatkan pasarnya melalui online sehingga terjadi peningkatan omzet penjualan. Sebagai dokumen diberikan **Modul Pembuatan WhatApps Business.**

Berikut Alasan Pentingnya Penggunaan WhatApps untuk Business



1. Hampir semua semua pengguna HP menggunakan Whatsapp, sebagai aplikasi yang mempermudah dalam berkomunikasi.
2. Tidak mengenal Algoritma
3. Lebih Privasi, Lebih Nyaman dan Lebih Percaya
4. Fitur Jualan melimpah dan mudah digunakan, misalnya broadcast, stories dan group WA
5. Banyak penggunanya, banyak peluangnya

Langkah-langkah Banjir Orderan melalui WhatsApp Business.

1. Download di Playstore, pake no lama atau pake no baru .1 nomor hanya bisa satu WA
2. Dalam WA Business terdapat fitur yang tidak dimiliki oleh WA Personal
 - Profile Bisnis
 - Auto Text
 - Katalog Produk
 - Labelling Kontak kategori
 - Auto Responder
3. Perbanyak jumlah kontak database target market banyak
4. Jangan Spamming atau scarping
5. Bangun Trust
6. Sharing, sharing informasi trus selling/ Give, Give Give Get, sharing bisa melalui edukasi dan promosi melalui stories/broadcast/group anda.
7. Gunakan Copywriting
8. Duplikasi kepada Tim Penjualan

3. Pelatihan Pembuatan Pembukuan Keuangan Sederhana

Jika anda merupakan pengusaha UKM (Usaha Kecil Menengah), maka pencatatan / pembukuan keuangan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk anda lakukan, jika bisnis/usaha anda ingin cepat berkembang. Pembukuan adalah bagian dari sebuah alur akuntansi yang tidak dapat dilupakan. Tujuan dari pembuatan pembukuan yakni untuk mencatat seluruh transaksi yang terjadi dalam satu periode. Lebih lanjut, pembuatannya



bisa dilakukan secara manual ataupun otomatis lantaran banyak software akuntansi yang menyediakannya. Berikut alasan mengapa pencatatan pembukuan itu penting bagi usaha :

1. Mengetahui kondisi keuangan bisnis yang dijalankan.
2. Mencegah Bisnis Mati
3. Sebagai bahan/dasar dokumen untuk Melakukan proses akuntansi, jika mengajukan kredit maka, maka dokumen keuangannya sudah siap atau tinggal di *improve* sedikit lagi.

Adapun tahapan yang dilakukan dalam melakukan pencatatan keuangan bisnis antara lain adaah :

1. Pisahkan Rekening Pribadi dan Bisnis
 - a. Jika rekening pribadi dan bisnis di gabungkan, maka kita “merasa” ada uang banyak dan menggunakannya untuk keperluan keluarga. Sehingga bisa terjadi kesulitan dana untuk membeli bahan baku yang diperlukan atau membiayai operasional usaha.
 - b. Jadi buatlah rekening bank yang terpisah untuk pribadi dan bisnis. Semua uang masuk dan keluar dari usaha, melalui rekening ini.
 - c. Untuk keperluan pribadi dan keluarga melalui rekening khusus satunya lagi ; rekening keluarga. Jika masih gaji (masih bekerja jadi karyawan), cocoknya rekening gaji ini di jadikan rekening rekening pribadi / keluarga.
2. Manfaatkan teknologi informasi dalam melakukan pembukuan sederhana.

Apabila aktifitas usaha masih sederhana, maka kita dapat menggunakan aplikasi yang tersedia di Hand phone anda. Aplikasi ini bernama Buku Kas. Pertama yang harus dilakukan adalah mengunduh (download) aplikasi Bukukas dari Playstore yang ada di perangkat handphone. Aplikasi ini berfungsi mencatat pengeluaran dan penerimaan kas. Aplikasi ini juga mencatat persediaan barang dagang, dapat menyiapkan kuitansi dan juga membuat laporan kas sederhana.

Pertama yang harus dilakukan adalah mengunduh aplikasi "Bukukas", kemudian ikuti langkah selanjutnya mendaftarkan nama perusahaan dan sedikit data usaha kita. Setelah itu kita bisa mulai menggunakan aplikasi sebagai berikut.

1. Unduh Aplikasi Buku Kas dari Play Store

Aplikasi ini selanjutnya dapat langsung digunakan antara lain untuk:



- a. Mencatat pengeluaran kas; Misalnya kebutuhan belanja produk, ataupun pembelian barang dagang, pengeluaran transport dan lain sebagainya.
- b. Mencatat penerimaan kas; Misalnya untuk mencatat penjualan, mencatat penerimaan pembayaran piutang dan lain sebagainya.

Mencatat hutang piutang yang mungkin timbul, misalnya penjualan yang belum dibayar oleh konsumen dan lainnya.

KESIMPULAN

Program PKM ini dimaksudkan untuk mencoba menyelesaikan permasalahan yang ada, yaitu menambah keahlian dari mitra binaan untuk dapat menambah skill di bidang produksi dan manajemen sederhana dalam berbisnis. Program sudah dilaksanakan dan hasil yang diharapkan belum terlihat secara jangka pendek. diperlukan periode lebih lanjut untuk melihat hasil yang diperoleh dari program PKM periode tahun pertama ini.

Tahap Evaluasi dan monitoring dilaksanakan di akhir periode pengabdian, Berikut hasil survey yang merupakan perbandingan antara sebelum dilakukan pendampingan kepada mitra binaan yaitu ibu-ibu dan setelah dilakukan pendampingan

Tabel 1. Sebelum dan Sesudah PKM

No	Perlakuan selama Pendampingan	Sebelum PKM	Setelah PKM
1	Pelatihan Pembuatan kalung Batik	Belum memiliki keterampilan	Sudah memiliki keahlian dalam membuat kalung batik
2	Pelatihan Pemberian ilmu mengenai digital marketing, khususnya WhatsApp marketing	Tahu adanya WA Business	Sudah bisa mengaplikasikan di Handphone
3	Pelatihan Keuangan Sederhana	Masih campur dalam penggunaan dana	Sudah memahami dan mulai memisahkan dana usaha dan dana pribadi. Sudah dapat menggunakan aplikasi sederhana menggunakan Palikasi Buku Kas



DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, B. (2014). Implementasi Media Software Geogebra dan Screencase dalam
- Bernardin, H.J., Russel, E.A. (1993). Human resource Management, An Experiential Approach. Mc. Graw Hill International Edition, Singapore: Mac Graw Hill Book Co
- Bygrave, dalam Rihardjo Adisasmita, (2013), Teori-teori Pembangunan Ekonomi : Pertumbuhan Ekonomi dan Pertumbuhan Wilayah, Makassar, Graha Ilmu, hlm. 60-61
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi Ke 13. Jakarta:: Erlangga.
- R.W. Suparyanto, S.E, M.M, 2012, Kewirausahaan Konsep dan Realita Pada Usaha Kecil, Bandung, CV. Afabeta, 2012
- Solehudin Murpi S.T dan Dea Tanyta Iskandar, 2011, Manajemen Bisnis Untuk Orang Awam, Jakarta, Laskar Aksara.
- Yuyun W. (2003:255), Pembangunan Ekonomi dan Kewirausahaan, dalam Sutiyastie Soemitro, Armida SA., Rina Indiasuti, Ferry Hadiyanto (Editor), Analisis Ekonomi Jawa Barat. Bandung UNPAD Pres.
- Aisyah.(2018), Penerapan Digital marketing dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan menengah Sektor Kreatif di Indonesia dan Malaysia, Tesis Srkolah Pasca Sarjana IPB
- Carniels MCI, Heidi KLL, Cees JG. 2014. Explaining the internet usage of SMEs: The Impact of market orientation, behavioral norms, motivation and technology acceptance. Emerald
- Chaffey. Dave(2013). E-marketing Excellence, Planning and Optimizing your Digital Marketing, 4 th edition, Routledge, Taylor&Francis Group, London and New York
- Icha O. 2016. Effectiveness of Social Media Network as a Strategis tool for Organizational Marketing Management. J of Inter bank and Comm.21
- Kannan & Hongshuang, (2016). Digital Marketing:A framework, Review and Research. agenda/Elseiver, vol 34(1) pages 22-45. International Journal of Research in Marketing
- K. Herdrik. (2010), Membuar Report Akuntansi Tanpa Repot dengan Excel (2007, Jakarta : PT Elex Media Komputindo.
- Mujiana, S ., M Abdul (2012). Pengaruh Penerapan Periklanan di internet dan Pemasaran melalui e-mail Produk UMKM di Wilayah Depok, Undip, 7(3)
- Mokhtar NF, Zuha RAH, M Abu SAH. 2016. Applying Technology Organization and Environment (TOE) Model in Social Media Marketing Adoption: The Case of Small and Medium Enterprise in Kelantan, Malaysia The Social Science. 11(21). 5139-5144
- P. Duwi. (2009), *Akuntansi Sederhana untuk UKM dengan MS. Excel*, Jakarta : PT Buku Kita.
- Purwana BSD, Rahmi, Aditya S.(2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM) di kelurahan Malaka Sari Duren Sawit, JPMM1(1).doi:doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01
- Porter, Michael, E (1990). *Competitive Strategy*/The Free Press. New York
- W. Tri. (2015), *Pantangan dalam Bisnis*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka U