

Edukasi Pemasaran Digital Guna Meningkatkan Nilai Tambah dan Produktivitas dari UMKM

Wikan Budi Utami¹, Suprihati², Muhammad Rosyid Ridho³, Sofira Nesa Refiyanti⁴, Teddy Sanjaya⁵, Rifatun Maulani⁶

¹²³⁴⁵⁶Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

¹budiutamiwikan@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian Masyarakat dengan tema "Upaya Pengembangan UMKM di Era Digitalisasi" bertujuan meningkatkan empati dan kepedulian terhadap Upaya pengembangan UMKM di Era digitalisasi, dan untuk melaksanakan terapan IPTEKS secara team work dan interdisipliner, manfaat dari kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku UMKM mendapatkan evaluasi dan edukasi terkait pemasaran digital guna meningkatkan nilai tambah dan produktivitas dari UMKM. Pelaksanaan pengabdian melalui wawancara kepada pelaku UMKM, observasi mulai proses produksi sampai dengan penjualan, kuesioner terkait seluk beluk usaha, mulai dari modal usaha, pengelolaan manajemen hingga tahap pemasaran kepada pelaku usaha UMKM dan dokumentasi kegiatan. Dari 6 UMKM yang dijadikan sasaran kegiatan pengabdian terdapat beberapa permasalahan terkait dengan pencatatan keuangan (arus keluar-masuknya keuangan). Kesimpulan dari kegiatan pengabdian sebagai berikut: 6 UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Kartasura sangat baik dalam pengelolaan aspek keuangannya, sangat baik dalam Kompetensi Sumber Daya Manusia, dan sangat baik dalam kinerja UMKM

Kata kunci: *pemasaran digital, produktivitas, UMKM*

Abstract

Community service activities with the theme "Efforts to Develop MSMEs in the Era of Digitalization" aim to increase empathy and concern for Efforts to develop MSMEs in the Era of Digitalization, and to carry out science and technology applications in a work team and interdisciplinary manner. The benefit of this service activity is that MSME actors receive evaluation and education. related to digital marketing to increase added value and productivity of MSMEs. Implementation of service through interviews with MSME players, observations from the production process to sales, questionnaires related to the ins and outs of business, starting from business capital, management management to the marketing stage to MSME business actors and documentation activity. Of the 6 MSMEs that were targeted for service activities, there were several problems related to financial recording (financial inflow and outflow). The conclusion from the service activities is as follows: 6 MSMEs in the Kartasura District area are very good in terms of financial management, very good in Human Resource Competency, and very good in MSME performance

Keywords: *digital marketing, productivity, MSMEs*

Pendahuluan

Pada era digitalisasi saat ini, UMKM diharapkan bisa beradaptasi dengan perubahan perkembangan teknologi yang semakin pesat. Taiminen & Karjaluoto (2015) menjelaskan bahwa pemasaran digital adalah pendekatan baru untuk

pemasaran yang didorong oleh elemen digital, sehingga media sosial berpengaruh dalam komunikasi pemasaran dan branding bisnis. Pelaku usaha dapat mengoptimalkan biaya endorse atau promosi dengan dilakukan secara online. Selain itu, dapat memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan produktivitas usaha produknya dari segi produksi atau pun segi pemasaran. Pelaku UMKM memiliki peran penting dan seringkali terlibat langsung dalam pengelolaan usaha. UMKM tidak hanya membantu perusahaan besar tumbuh, tetapi juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap operasi ekonomi negara dengan menyediakan layanan tertentu kepada masyarakat yang menurut perusahaan besar hemat biaya.

Akan tetapi, permasalahan yang dialami para pelaku UMKM yaitu keterbatasan pengetahuan dalam penggunaan teknologi. Terbatasnya pengetahuan para pelaku UMKM tentang pemasaran digital menjadi salah satu faktor penghambat untuk menjangkau dan meningkatkan target konsumen. Pentingnya kemauan bagi para pelaku UMKM untuk meningkatkan kemampuan mengenai pemasaran digital dapat membantu stabilitas usaha dalam upaya meningkatkan penjualan melalui promosi produk atau branding dengan ruang lingkup yang lebih luas, seperti halnya melakukan kegiatan pemasaran melalui sosial media dan marketplace.

Oleh karena itu, diperlukannya suatu kegiatan pengabdian untuk membantu permasalahan yang ada di UMKM dengan cara menggunakan media sosial untuk meningkatkan jumlah konsumen melalui pemasaran berbasis digital.

Metode Pengabdian

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan agar para pelaku UMKM mendapatkan evaluasi dan edukasi terkait pemasaran digital guna meningkatkan nilai tambah dan produktivitas dari UMKM. Bentuk kegiatan yang dilaksanakan adalah memberikan pelayanan dan pemahaman tentang pentingnya penerapan IPTEKS dalam menjalankan usaha para pelaku UMKM di Wilayah Kartasura. Pada dasarnya, kegiatan pengabdian di UMKM fokus pada permasalahan pengelolaan atau manajemen usaha. Dengan perkembangan industri digital yang begitu cepat, memungkinkan adanya beberapa UMKM yang belum dapat mengikuti perkembangannya. Baik penerapan pada kegiatan pencatatan akuntansi hingga pemasaran atau promosi. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan tujuan untuk memberikan edukasi dan membantu UMKM yang kesulitan atau ingin mengupdate pengetahuan terkait dengan perkembangan teknologi yang tentunya bermanfaat untuk meningkatkan nilai dari usahanya.

1. Metode pengumpulan data dilakukan dengan:
 - a. Wawancara; pertanyaan-pertanyaan diajukan kepada pelaku UMKM tentang identitas profil dan sebagainya yang masih terkait dengan kinerja usaha.
 - b. Observasi; observasi dilakukan untuk mengetahui proses produksi sampai dengan penjualan dan mencatat apakah ada permasalahan dalam usaha tersebut.
 - c. Kuesioner; kuesioner dibagikan kepada pelaku UMKM untuk mengetahui seluk beluk usaha, mulai dari modal usaha, pengelolaan manajemen hingga tahap pemasaran kepada pelaku usaha UMKM agar dapat mengetahui lebih banyak lagi data atau informasi yang dapat diperoleh dari UMKM.
 - d. Dokumentasi; foto dan video kegiatan dilakukan untuk mendapatkan data atau informasi digital yang bisa menjadi penguat kegiatan.
2. Analisis Masalah

Dari 6 UMKM yang dijadikan sasaran kegiatan pengabdian ini, terdapat beberapa permasalahan terkait dengan pencatatan keuangan (arus keluar-masuknya keuangan) diantaranya:

- a. Pada usaha UMKM TB. Putra Wijaya, pencatatan keuangan sudah menggunakan aplikasi berbasis online yang memuat berbagai fitur akuntansi. Akan tetapi, untuk melakukan update atau pembaruan aplikasi tidak dapat dilakukan sendiri atau otomatis. Dalam melakukan update harus menghubungi jasa penyedia layanan aplikasi.
- b. Pada usaha UMKM UD. Putra Raja Bambu, Bakaran Aghnia, Emping Harjuno, Uma Yum Cha dan Penerbit Diomedia pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dengan menulis di buku tulis. Akan tetapi, pada UMKM Penerbit Diomedia nota penjualan dibuat otomatis menggunakan aplikasi kasirku. Sementara pada UMKM Uma Yum Cha nota penjualan dibuat menggunakan mesin cetak nota.

Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan mengangkat permasalahan pengelolaan atau manajemen pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di wilayah Kecamatan Kartasura menghasilkan informasi berupa profil atau identitas UMKM dan informasi terkait dengan manajerial usaha yang digunakan sebagai dasar dalam menyusun analisis SWOT untuk kemudian dijadikan dasar dalam membuat evaluasi dan upaya pengembangan usaha.

1. Profil UMKM

Adapun profil UMKM dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

a. TB. Putra Wijaya

- 1) Pemilik : Danik Herawati
- 2) Alamat : Kopen, Ngadirejo, Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 3 Tahun
- 4) Badan Usaha : Perseorangan
- 5) Jenis Usaha : Dagang
- 6) Omset Usaha : 50 – 70 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 5 Orang
- 8) No. Telp : 085290955860

b. UD. Putra Raja Bambu

- 1) Pemilik : Wahyu Ramadhan
- 2) Alamat : Ngemplak, Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 3 Tahun
- 4) Badan Usaha : Perseorangan
- 5) Jenis Usaha : Dagang
- 6) Omset Usaha : 10 – 15 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 3 Orang

c. UD. Bakaran Aghnia

- 1) Pemilik : Adik Mega Widiastuti
- 2) Alamat : Ngemplak, Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 4 Tahun
- 4) Badan Usaha : Perseorangan
- 5) Jenis Usaha : Dagang
- 6) Omset Usaha : 7 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 2 Orang

8) No. Telp : 085701787441

d. UD. Emping Harjuno

- 1) Pemilik : Marsono
- 2) Alamat : Kuncen, Makamhaji, Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 43 Tahun
- 4) Badan Usaha : Perseorangan
- 5) Jenis Usaha : Dagang
- 6) Omset Usaha : 250 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 32 Orang
- 8) No. Telp : 081329004659

e. Uma Yum Cha Dimsum

- 1) Pemilik : Dio Affghani
- 2) Alamat : Pabelan, Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 3 Tahun
- 4) Badan Usaha : *Franchise*
- 5) Jenis Usaha : Dagang Kuliner
- 6) Omset Usaha : 10 – 15 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 5 Orang
- 8) No. Telp : 081330193029

f. Penerbit Diomedia

- 1) Pemilik : Ngadiyo
- 2) Alamat : Gg Mangga No. 2 Kartasura, Sukoharjo
- 3) Lama Berdiri : 10 Tahun
- 4) Badan Usaha : CV
- 5) Jenis Usaha : Manufaktur
- 6) Omset Usaha : 30 – 45 Juta/ Bulan
- 7) Karyawan : 12 Orang
- 8) No. Telp : 085643762005

2. Analisis SWOT

a. Analisis SWOT UMKM TB. Putra Wijaya

- 1) *Strength (Kekuatan)*
 - a) Harga lebih murah.
 - b) Mempunyai produk yang tidak dimiliki pesaing.
 - c) Kualitas barang terbaik.
 - d) Buka setiap hari dan waktu fleksibel.
 - e) Barang bisa dikirim langsung ke tempat tujuan.
- 2) *Weakness (Kelemahan)*
 - a) Lokasi tidak di dekat jalan raya.
 - b) Plakat ke lokasi tidak ada.
 - c) Harga barang yang fluktuatif.
 - d) Belum membuka cabang usaha.
 - e) Stok barang datang agak lama.
- 3) *Opportunity (Kesempatan)*
 - a) Pemasaran secara online untuk meningkatkan penjualan.
 - b) Sistem pembayaran yang lebih dipermudah dengan digitalisasi.
 - c) Penjaminan barang yang ada dari kualitas maupun kuantitas.
 - d) Membuka cabang di beberapa lokasi.
 - e) Menambah armada pengiriman.
- 4) *Threat (Ancaman)*

- a) Banyak pesaing dengan lokasi yang lebih strategis.
 - b) Persaingan yang tidak sehat dapat menyebabkan penurunan usaha.
 - c) Penurunan produktivitas dan kinerja usaha karena stok barang yang menumpuk.
 - d) Terkendalanya pengiriman karena musim penghujan.
 - e) Resiko terjadinya penipuan karena ada sistem pembayaran bon.
- b. Analisis SWOT UMKM UD. Putra Raja Bambu
- 1) *Strength (Kekuatan)*
 - a) Harga yang relatif murah dari pesaing.
 - b) Adanya produk unggulan bambu.
 - c) Pembayaran yang relatif mudah menggunakan sistem digital.
 - d) Pengiriman barang yang tepat waktu.
 - e) Pelayanan yang baik.
 - 2) *Weakness (Kelemahan)*
 - a) Armada pengiriman yang sangat terbatas.
 - b) Tenaga kerja yang terbatas.
 - c) Barang kayu/bambu yang dapat menurun kualitasnya.
 - d) Menggunakan pencatatan keuangan yang belum digital (manual).
 - e) Persaingan pasar yang tidak sehat.
 - 3) *Opportunity (Kesempatan)*
 - a) Inovasi produk yang menarik tidak hanya menjual bambu saja.
 - b) Penambahan armada pengiriman.
 - c) Penambahan tenaga kerja yang ada.
 - d) Menggunakan sistem akuntansi yang digital.
 - e) Membuka cabang di beberapa tempat.
 - 4) *Threat (Ancaman)*
 - a) Persaingan yang tidak sehat yang bisa menjatuhkan usaha.
 - b) Mudah terjadi penipuan dalam pembelian dengan transaksi model transfer.
 - c) Pengiriman saat hujan menyebabkan kayu/bambu bisa rusak.
 - d) Pemasok yang mengirim tidak tepat waktu menyebabkan stok tidak ada.
 - e) Tingginya harga membuat persediaan stok semakin sedikit.
- c. Analisis SWOT Bakaran Aghnia
- 1) *Strength (Kekuatan)*
 - a) Lokasi yang strategis di area jalan utama.
 - b) Harga yang relatif murah.
 - c) Produk-produk yang menarik untuk anak muda.
 - d) Promosi yang menarik di sosmed.
 - e) Adanya inovasi produk yang menarik.
 - 2) *Weakness (Kelemahan)*
 - a) Banyak persaingan penjualan kuliner di sekitar usaha.
 - b) Bahan baku yang tidak awet lama.
 - c) Model pembayaran hanya menggunakan pembayaran tunai.
 - d) Pembukuan belum menggunakan sistem digital.
 - e) Tenaga kerja yang terbatas.
 - 3) *Opportunity (Peluang)*
 - a) Menggunakan model pembayaran digital yang mempermudah transaksi.
 - b) Menambah tenaga kerja yang ada.
-

- c) Menambah produk penjualan yang menarik.
 - d) Menggunakan sistem pembukuan yang digital agar pembukuan lebih akurat dan efisien.
 - e) Aktif promosi di sosmed agar dapat menarik pelanggan.
- 4) *Threat (Ancaman)*
- a) Persaingan yang tidak sehat yang bisa menjatuhkan usaha.
 - b) Munculnya kompetitor yang menjual lebih murah dari harga pasaran.
 - c) Konsumen yang merasa jenuh karena produk yang dijual monoton.
 - d) Harga bahan baku yang mungkin tidak stabil.
 - e) Konsumen memilih membeli kuliner yang mudah pembayarannya menggunakan transaksi online.
- d. Analisis SWOT Emping Harjuno
- 1) *Strength (Kekuatan)*
- a) Makanan khas yang dapat dijadikan oleh-oleh.
 - b) Harga yang relatif murah dengan kompetitor lain.
 - c) Lebih higienis dalam kemasan dan lain-lain.
 - d) Pengiriman produk yang bisa dibilang cepat.
 - e) Cita rasa yang sangat khas dan enak.
- 2) *Weakness (Kelemahan)*
- a) Belum memiliki kios di pasar.
 - b) Bahan baku yang musiman.
 - c) Belum ada pembukuan secara digital.
 - d) Tidak ada promosi di sosial media atau marketplace.
 - e) Adanya batas waktu atau kadaluarsa pada produk yang dijual.
- 3) *Opportunity (Peluang)*
- a) Melakukan promosi melalui sosial media agar dapat menarik konsumen.
 - b) Menggunakan pembukuan yang lebih baik lagi dengan menggunakan model digital.
 - c) Membuat kios pasar untuk menambah pelanggan.
 - d) Menambah armada pengiriman karena armada yang ada terbatas.
 - e) Menambah inovasi penjualan dengan tidak hanya menjual emping saja.
- 4) *Threat (Ancaman)*
- a) Harga yang ditawarkan kompetitor di bawah pasaran dapat menyebabkan kalah bersaing.
 - b) Munculnya kompetitor usaha yang menjual produk dengan menggunakan pengawet yang bisa bertahan lama.
 - c) Munculnya produk-produk cemilan yang lebih menarik yang membuat kekalahan dalam bersaing.
 - d) Konsumen yang bosan dengan produk olahan emping yang dapat menyebabkan asam urat.
 - e) Banyak konsumen milenial yang kurang menyukai emping dan memilih produk yang lebih menarik.
- e. Analisis SWOT Uma Yum Cha Dimsum
- 1) *Strength (Kekuatan)*
- a) Makanan yang dijual sangat menarik terutama bagi milenial.
 - b) Lokasi yang strategis dan memiliki banyak cabang.
 - c) Cita rasa yang enak.

- d) Promosi di sosmed yang menarik.
 - e) Harga yang dikatakan relatif murah.
 - 2) *Weakness (Kelemahan)*
 - a) Bahan baku yang tidak awet lama.
 - b) Produk yang ditawarkan hanya dimsum dan bakpao.
 - c) Kurangnya inovasi produk.
 - d) Produk kurang cocok untuk orang tua.
 - e) Tenga kerja per shift kurang.
 - 3) *Opportunity (Peluang)*
 - a) Selalu aktif dalam pemasaran online di sosial media.
 - b) Menambah inovasi penjualan tidak hanya menjual dimsum dan bakpao.
 - c) Selalu konsisten dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja usaha.
 - d) Menambah tenaga kerja.
 - e) Meningkatkan produktivitas dan kinerja usaha
 - 4) *Threat (Ancaman)*
 - a) Adanya kompetitor usaha yang curang dalam bersaing.
 - b) Adanya produk-produk kuliner yang viral sehingga minat ke dimsum berkurang.
 - c) Konsumen yang lebih tertarik pada olahan yang variasi.
 - d) Kompetitor yang menerapkan harga dibawah pasaran sehingga dapat mematikan usaha.
 - e) Adanya kompetitor yang selalu konsisten di sosial media dalam promosi.
- f. Analisis SWOT Penerbit Diomedia
- 1) *Strength (Kekuatan)*
 - a) Stok buku yang ditawarkan sangat banyak.
 - b) Harga yang relatif murah.
 - c) Pelayanan untuk konsumen sangat baik.
 - d) Model penjualan menggunakan beberapa platform e-commerce.
 - e) Buku terbitan banyak disukai.
 - 2) *Weakness (Kelemahan)*
 - a) Tempat lokasi usaha kurang strategis.
 - b) Belum ada kios usaha.
 - c) Struktur organisasi usaha kurang terstruktur.
 - d) Stok buku lama masih banyak.
 - e) Promosi di sosial media kurang aktif.
 - 3) *Opportunity (Peluang)*
 - a) Memilih lokasi usaha yang strategis lagi.
 - b) Membuka kios usaha.
 - c) Lebih aktif lagi dalam promosi di sosial media.
 - d) Mengadakan bazar penjualan buku untuk cuci gudang buku.
 - e) Membenahi struktur usaha.
 - 4) *Threat (Ancaman)*
 - a) Kompetitor di sekitar banyak.
 - b) Kompetitor usaha yang bersaing tidak sehat.
 - c) Maraknya tidak penipuan saat transaksi online.
 - d) Kompetitor menerapkan harga dibawah harga yang telah ditentukan.
 - e) Kompetitor lebih aktif dalam promosi penjualan di sosial media

sehingga kalah dalam menarik konsumen.

3. Hasil dan Pembahasan

a. Evaluasi dan Upaya Pengembangan UMKM TB. Putra Wijaya

1) *Evaluasi Keuangan*

UMKM TB. Putra Wijaya berdiri atas modal sendiri dari pemilik usaha. Pengelolaan keuangan yang dimiliki sangat baik dan sudah mengikuti era digitalisasi. Pencatatan dan pelaporan keuangannya sudah menggunakan sistem aplikasi akuntansi. Pengelolaan keuangannya tertutup dan sangat privasi jadi aman dari pihak lain. Aspek keuangan dalam sistem pengelolaan, pencatatan dan pelaporan keuangan yang diterapkan sudah sangat baik.

2) *Evaluasi Kompetensi SDM*

Pemilik UMKM TB. Putra Wijaya sebelum memiliki usaha, belajar dan memiliki pengalaman di dunia industri pabrik. Dari pengalaman tersebut diterapkan dalam pengembangan usaha toko bangunan dengan kompetensi dibidang keuangan dan pemasaran. Dalam dunia bisnis pemilik usaha memahami prinsip bisnis yaitu kejujuran – otonomi – saling menguntungkan – keadilan – integritas moral – loyalitas. Aspek SDM dinilai sudah sangat baik.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM TB. Putra Wijaya sudah berjalan cukup lama dalam menjalankan usahanya. Pendapatan dari tahun ke tahun pun selalu meningkat. Target pencapaian pendapatan selalu ditingkatkan. Teknologi yang digunakan dalam usaha selalu mengikuti perkembangan zaman agar tidak tertinggal dari pesaing. Kurangnya melakukan pembaruan dalam aplikasi akuntansi dapat membuat ketertinggalan fitur-fitur baru dari aplikasi. Aspek kinerja sudah baik akan tetapi kinerja harus selalu ditingkatkan.

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM TB. Putra Wijaya agar lebih baik lagi melakukan update sistem aplikasi agar bisa menikmati fitur-fitur baru dalam aplikasi tersebut meskipun update harus menghubungi jasa pembuat aplikasi pertama.

b. Evaluasi dan Upaya Pengembangan UD. Putra Raja Bambu

1) *Evaluasi Keuangan*

UD. Putra Raja Bambu menjalankan usahanya berawal dari modal sendiri dari keluarga. Modal awal yang digunakan dalam usaha sangat terbatas karena tidak melakukan penambahan modal melalui modal pinjaman. Akan tetapi pengelolaan keuangan yang digunakan kurang baik karena belum menggunakan sistem digital. Serta pelaporan dan pencatatan keuangannya yang masih manual dan belum sesuai prosedur akuntansi saat ini. Untuk transaksi jual beli sudah cukup baik karena sudah ada via transfer. Beberapa aspek keuangan seperti pengelolaan, pencatatan dan pelaporan keuangannya perlu dibenahi.

2) *Evaluasi SDM*

Pemilik Usaha UD. Putra Raja Bambu berpengalaman dalam dunia bisnis dan lingkup lingkungannya adalah pebisnis. Memahami produk-produk yang ada. Selalu mengedepankan pelayanan terbaik ke konsumen. Serta selalu berinovasi dalam produk. Untuk aspek SDM dinilai sudah baik.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM UD. Putra Raja Bambu menjalankan usahanya sudah 3 tahun berjalan dengan lancar, serta pendapatan usaha per tahun semakin meningkat sesuai target yang ada. Target penambahan konsumen menjadi motivasi utama dalam meningkatkan kinerja usaha. Akan tetapi pemanfaat teknologi yang digunakan sangat kurang karena dari beberapa aspek masih menggunakan sistem yang manual yang memicu ketertinggalan jaman. Untuk kinerja dinilai sudah cukup baik akan tetapi harus selalu ditingkatkan.

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM UD. Putra Raja Bambu dari beberapa evaluasi masih ada beberapa yang perlu dibenahi serta ditingkatkan. Aspek keuangan yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan sebaiknya menggunakan aplikasi seperti buku kasir, buku warung dan lain lain agar mempermudah pengelolaan keuangannya secara real. Serta pencatatan dan pelaporan keuangannya akan lebih baik jika menggunakan alur akuntansi yang sistematis misalnya menggunakan sistem aplikasi akuntansi. Harus selalu aktif promosi sosial media agar dapat menarik hati konsumen.

c. *Evaluasi dan Upaya Pengembangan Bakaran Aghnia*

1) *Evaluasi Keuangan*

UMKM Bakaran Aghnia menjalankan usahanya berawal dari modal sendiri dari pemilik usaha. Modal awal yang digunakan sangat terbatas. Dalam pengelolaan keuangan Bakaran Aghnia masih menggunakan sistem manual yang kurang efektif dan pencatatan pelaporan keuangannya belum sesuai siklus akuntansi untuk aspek keuangan masih banyak yang perlu dibenahi.

2) *Evaluasi SDM*

Pemilik Bakaran Aghnia sudah berpengalaman dalam bisnis stand kuliner karena sebelumnya pernah bekerja di stand kuliner. Mengetahui produk, proses pembuatan produk serta penjualan produk yang baik. Pelayanan baik yang diterapkan agar memuaskan konsumen. Aspek SDM dinilai cukup baik dalam usaha ini.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM Bakaran Aghnia menjalankan usahanya sudah 4 tahun berjalan dengan lancar serta pendapatan usaha per tahun semakin meningkat sesuai target yang ada. Target penambahan konsumen menjadi motivasi utama dalam meningkatkan kinerja usaha. Akan tetapi pemanfaat teknologi yang digunakan sangat kurang karena dari beberapa aspek masih menggunakan sistem yang manual yang memicu ketertinggalan jaman. Untuk kinerja dinilai sudah cukup tapi masih perlu ditingkatkan lagi

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM Bakaran Aghnia dari beberapa evaluasi masih ada beberapa yang perlu dibenahi serta ditingkatkan. Aspek keuangan yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan sebaiknya menggunakan aplikasi seperti buku kasir, buku warung dan lain lain agar mempermudah pengelolaan keuangannya secara real. Serta pencatatan dan pelaporan keuangannya akan lebih baik jika menggunakan alur akuntansi yang sistematis misalnya menggunakan sistem aplikasi akuntansi. Serta harus selalu aktif promosi sosial media apalagi

bidang kuliner.

d. Evaluasi dan Upaya Pengembangan Emping Harjuno

1) *Evaluasi Keuangan*

UMKM Emping Harjuno menjalankan usahanya berawal dari modal sendiri dan modal pinjaman. Modal awal yang digunakan sangat terbatas. Dalam pengelolaan keuangan Emping Harjuno masih menggunakan sistem manual yang kurang efektif dan pencatatan serta pelaporan keuangannya belum sesuai siklus akuntansi. Jadi untuk aspek keuangan masih banyak yang perlu dibenahi.

2) *Evaluasi SDM*

Pemilik UMKM Emping Harjuno sudah berpengalaman dalam bisnis stand kuliner karena usaha turun temurun dari keluarga. Pelayanan baik yang diterapkan agar memuaskan konsumen. Aspek SDM dinilai cukup dalam usaha ini.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM Emping Harjuno menjalankan usahanya sudah 43 tahun berjalan dengan lancar serta pendapatan usaha per tahun semakin meningkat sesuai target yang ada. Target penambahan konsumen menjadi motivasi utama dalam meningkatkan kinerja usaha. Akan tetapi pemanfaatan teknologi yang digunakan sangat kurang karena dari beberapa aspek masih menggunakan sistem yang manual yang memicu ketertinggalan jaman. Untuk kinerja dinilai sudah cukup tapi masih perlu ditingkatkan lagi

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM Emping Harjuno dari beberapa evaluasi masih ada beberapa yang perlu dibenahi serta ditingkatkan. Aspek keuangan yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan sebaiknya menggunakan aplikasi seperti buku kasir, buku warung dan lain lain agar mempermudah pengelolaan keuangannya secara real. Serta pencatatan dan pelaporan keuangannya akan lebih baik jika menggunakan alur akuntansi yang sistematis misalnya menggunakan sistem aplikasi akuntansi. Serta harus selalu aktif promosi sosial media apalagi bidang kuliner.

e. Evaluasi dan Upaya Pengembangan Uma Yum Cha Dimsum

1) *Evaluasi Keuangan*

UMKM Uma Yum Cha Dimsum sudah berjalan 3 tahun. Pengelolaan keuangannya menggunakan mesin cetak nota dengan aplikasi gobiz. Dalam pencatatan dan pelaporan keuangannya belum sesuai siklus akuntansi. Jadi untuk aspek keuangan masih perlu dibenahi.

2) *Evaluasi SDM*

Pemilik UMKM Uma Yum Cha Dimsum sudah berpengalaman dalam bisnis franchise kuliner. Pelayanan baik yang diterapkan agar memuaskan konsumen. Aspek SDM dinilai cukup dalam usaha ini.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM Uma Yum Cha Dimsum menjalankan usahanya sudah 3 tahun berjalan dengan lancar serta pendapatan usaha per tahun semakin meningkat sesuai target yang ada. Target penambahan konsumen menjadi motivasi utama dalam meningkatkan kinerja usaha. Akan tetapi pemanfaatan teknologi yang digunakan sangat kurang karena dari beberapa aspek masih menggunakan sistem yang manual yang memicu ketertinggalan jaman. Untuk kinerja dinilai sudah cukup

tapi masih perlu ditingkatkan lagi

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM Uma Yum Cha Dimsum dari beberapa evaluasi masih ada beberapa yang perlu dibenahi serta ditingkatkan. Aspek keuangan yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan keuangan sebaiknya menggunakan aplikasi seperti buku kasir, buku warung dan lain lain agar mempermudah pengelolaan keuangannya secara real. Serta pencatatan dan pelaporan keuangannya akan lebih baik jika menggunakan alur akuntansi yang sistematis misalnya menggunakan sistem aplikasi akuntansi. Serta harus selalu aktif promosi sosial media apalagi bidang kuliner.

f. Evaluasi dan Upaya Pengembangan Penerbit Diomedia

1) *Evaluasi Keuangan*

UMKM Penerbit Diomedia menjalankan usahanya berawal dari modal sendiri. Modal awal yang digunakan sangat terbatas. Dalam pencatatan, pelaporan keuangannya belum sesuai siklus akuntansi dan belum menggunakan aplikasi akuntansi. Jadi untuk aspek keuangan masih banyak yang perlu dibenahi.

2) *Evaluasi SDM*

Pemilik UMKM Penerbit Diomedia sudah berpengalaman dalam bisnis penerbit buku dank penjualan buku. Pelayanan baik yang diterapkan agar memuaskan konsumen. Aspek SDM dinilai baik dalam usaha ini.

3) *Evaluasi Kinerja*

UMKM Penerbit Diomedia menjalankan usahanya sudah 10 tahun berjalan dengan lancar serta pendapatan usaha per tahun semakin meningkat sesuai target yang ada. Target penambahan konsumen menjadi motivasi utama dalam meningkatkan kinerja usaha. Penerbit diomedia dalam pengelolaan keuangannya sudah menggunakan aplikasi kasirku untuk membuat nota otomatis. Akan tetapi pemanfaatan teknologi dalam pencatatan serta pelaporan keuangannya yang digunakan kurang karena masih menggunakan sistem yang manual yang memicu ketertinggalan jaman. Untuk kinerja dinilai sudah cukup tapi masih perlu ditingkatkan lagi

4) *Upaya Pengembangan*

UMKM Penerbit Diomedia dari beberapa evaluasi masih ada beberapa yang perlu dibenahi serta ditingkatkan. Aspek keuangan yang perlu diperhatikan dalam pencatatan dan pelaporan keuangannya akan lebih baik jika menggunakan alur akuntansi yang sistematis misalnya menggunakan sistem aplikasi akuntansi.

g. Analisis Aspek Keuangan, Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Kinerja UMKM dari Keseluruhan 6 UMKM di Wilayah Kecamatan Kartasura.

1) *Pengumpulan data*

Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuisisioner kepada 6 pelaku UMKM yang berada di wilayah Kecamatan Kartasura pada saat kegiatan PENGABDIAN secara jujur, objektif dan penuh tanggung jawab. Kuisisioner disebarkan dengan 3 indikator yaitu, aspek keuangan, aspek sumber daya manusia dan aspek kinerja. Teknik penarikan data dilakukan dengan menggunakan kuisisioner yang di desain dengan Skala Likert dengan lima butir buti jawaban bertingkat:

Sangat Setuju	: Nilai 5
Setuju	: Nilai 4
Kurang Setuju	: Nilai 3
Tidak Setuju	: Nilai 2
Sangat Tidak Setuju	: Nilai 1

Penilaian dilakukan dengan memberi centang pada salah satu dari lima pilihan yang disediakan, yang menunjukkan penilaian aspek keuangan, aspek sumber daya manusia dan aspek kinerja UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Kartasura.

Kuisisioner yang telah diisi kemudian diolah menggunakan tabulasi data. Dengan menggunakan skor dengan kriteria keterangan sebagai berikut:

Tabel 1. Kriteria dan Skor Kuisisioner

Skor Nilai Rata-Rata Kuisisioner	Kriteria
1,0 – 1,9	Kurang Baik
2,0 – 2,9	Cukup Baik
3,0 – 3,9	Baik
4,0 – 5,0	Sangat Baik

Maksud dari tujuan penilaian ini adalah agar mengetahui bagaimana kondisi aspek keuangan, aspek sumber daya manusia dan aspek kinerja dari 6 UMKM yang berada di wilayah Kartasura. Dan dikategorikan belum baik apabila skor kurang 2 dari 3 aspek tersebut dalam menjalankan usahanya dan disarankan untuk memperbaiki pengelolaan usahanya mungkin dari aspek keuangan, aspek sumber daya manusia dan aspek kinerjanya, agar setelah ini skornya mencapai target yang telah ditetapkan yaitu > 3.00.

2) Presentase 3 Aspek Indikator Dari 6 UMKM yang Berada di Wilayah Kecamatan Kartasura

Tabel 1. Tabulasi Aspek Keuangan

Alternatif Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	26	54,17%
Setuju	15	31,25%
Kurang Setuju	3	6,25%
Tidak Setuju	4	8,33%
Sangat Tidak Setuju	0	0,00%
Total	48	100%

Tabel 2. Tabulasi Aspek Sumber Daya Manusia:

Alternatif Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	33	68,75%
Setuju	14	29,17%
Kurang Setuju	1	2,08%
Tidak Setuju	0	0,00%
Sangat Tidak Setuju	0	0,00%

Setuju		
Total	48	100%

Tabel 3. Tabulasi Aspek Kinerja:

Alternatif Jawaban	Jumlah	Presentase
Sangat Setuju	33	68,75%
Setuju	12	25,00%
Kurang Setuju	2	4,17%
Tidak Setuju	0	0,00%
Sangat Tidak Setuju	1	2,08%
Total	48	100%

3) Hasil Analisis Aspek Keuangan 6 UMKM yang Berada di Wilayah Kecamatan Kartasura

Tabel 4. Tabulasi Aspek Keuangan 6 UMKM

No	Responden	Aspek Keuangan (X1)								Total X1	Rata-Rata	
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8			
1	UD Putra Raja Bambu	4	4	2	5	5	4	5	5	34	4,25	
2	Bakaran Aghnia	5	4	2	5	5	4	5	5	35	4,38	
3	Ummayumcha	5	2	4	5	5	4	4	4	33	4,13	
4	TB Putra Wijaya	5	3	4	5	5	5	5	5	37	4,63	
5	Emping Harjuno	5	4	3	5	5	4	5	4	35	4,38	
6	Percetakan Diomedia	5	3	2	5	5	5	5	3	33	4,13	
Total											4,31	Sangat Baik

Indikator pertama yang digunakan sebagai tolak ukur dalam penyebaran kuisisioner UMKM adalah aspek keuangan. Dimana aspek keuangan merupakan hal yang sangat penting yang digunakan pelaku UMKM karena aspek keuangan berhubungan dengan modal yang ada pada suatu usaha yang digunakan untuk membiayayai seluruh kegiatan usaha dan tujuan dari aspek keuangan yaitu untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek/bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang dimaksud. Berdasarkan dari hasil kuisisioner yang telah disebar ke 6 UMKM, indikator ini mendapatkan nilai yang sangat baik dengan besaran nilai 4,31. Hal ini dapat menandakan bahwa 6 UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Kartasura sangat baik dalam pengelolaan aspek keuangannya.

4) Hasil Analisis Aspek Sumber Daya Manusia 6 UMKM yang Berada di Wilayah Kecamatan Kartasura

Tabel 5. Tabulasi Aspek SDM 6 UMKM

No	Responden	Aspek Sumber Daya Manusia (X2)								Total X2	Rata-Rata	
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8			
1	UD Putra Raja Bambu	5	5	5	5	4	5	4	5	30	3,75	
2	Bakaran Aghnia	5	5	5	5	4	5	4	5	31	3,88	
3	Ummayumcha	4	4	4	4	4	4	4	4	27	3,38	
4	TB Putra Wijaya	5	4	5	5	5	4	5	5	32	4,00	
5	Emping Harjuno	5	5	5	5	5	5	5	5	35	4,38	
6	Percetakan Diomedia	5	5	5	5	5	3	5	5	34	4,25	
Total											3,94	Baik

Indikator yang kedua yang digunakan sebagai tolak ukur dalam penyebaran kuisisioner adalah kompetensi sumber daya

manusia. Kompetensi sumber daya manusia merupakan hal yang sangat penting karena segala potensi yang dimiliki manusia yang dapat dimanfaatkan sebagai usaha untuk meraih keberhasilan dalam mencapai tujuan baik secara individu maupun kelompok. Tujuan utama kompetensi sumber daya manusia adalah suatu upaya untuk mengembangkan kualitas atau kemampuan sumber daya manusia melalui proses perencanaan pendidikan, pelatihan dan pengelolaan tenaga untuk mencapai suatu optimal. Berdasarkan hasil kuisioner yang telah disebarkan ke 6

UMKM, Indikator ini mendapatkan nilai yang baik dengan besaran nilai 3,94. Hal ini dapat menandakan bahwa 6 UMKM yang ada di Wilayah Kecamatan Kartasura sangat baik dalam Kompetensi Sumber Daya Manusia

5) Hasil Analisis Aspek Kinerja Keuangan 6 UMKM yang Berada di Wilayah Kecamatan Kartasura

Tabel 6. Tabulasi Aspek Kinerja Keuangan 6 UMKM

No	Responden	Aspek Kinerja (X3)								Total X3	Rata-Rata
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8		
1	UD Putra Raja Bambu	5	4	4	5	5	5	5	5	38	4.75
2	Bakaran Aghnia	5	4	4	5	5	5	5	5	38	4.75
3	Ummayuncha	3	4	4	4	5	4	5	5	34	4.25
4	TB Putra Wijaya	5	4	5	5	5	4	5	5	38	4.75
5	Emping Harjuno	4	5	5	5	5	3	4	5	36	4.50
6	Percetakan Diomedia	5	5	5	5	5	1	5	5	36	4.50
Total										4.58	Sangat Baik

Indikator yang ketiga yang digunakan sebagai tolak ukur penyebaran kuisioner adalah kinerja UMKM. Kinerja UMKM merupakan hasil dari banyak keputusan individual yang dibuat oleh manajemen. Tujuan utama manajemen kinerja adalah untuk penargetan yang jelas dan diarahkan yang berisi (strategi, rencana kerja, dan saluran komunikasi, serta pencapaian kinerja yang diharapkan). Berdasarkan hasil kuisioner yang telah disebarkan ke 6 UMKM, indikator ini mendapatkan nilai yang sangat baik dengan besaran nilai 4,58. Hal ini dapat menandakan bahwa 6 UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Kartasura sangat baik dalam kinerja UMKM

6) Hasil Analisis 3 Aspek Secara Bersama

Tabel 7. Tabulasi 3 Aspek Secara Bersama 6 UMKM

No	Aspek Yang Dinilai	Skor	Hasil
1	Aspek Keuangan	4,31	Sangat Baik
2	Aspek SDM	3,94	Baik
3	Aspek Kinerja	4,58	Sangat Baik
	Nilai Rata-Rata	4,27	Sangat Baik

Dari ketiga indikator aspek yang dinilai secara bersama mendapatkan nilai yang sangat baik dengan besaran nilai 4,27. Hal ini menandakan bahwa dari ketiga aspek yaitu aspek keuangan, aspek sumber daya manusia, dan aspek

kinerja 6 UMKM yang ada di wilayah Kecamatan Kartasura sangat baik.

Kesimpulan dan Saran (Bookman Old Style, 11 ppt, bold)

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian dengan objek UMKM di wilayah Kecamatan Kartasura meliputi TB. Putra Wijaya, UD. Raja Bambu, Bakaran Aghnia, Emping Harjuno, Dimsum Uma Yum Cha dan Penerbit Diomedia dapat berjalan dengan lancar dan sukses sesuai dengan yang direncanakan dalam program kerja kegiatan pengabdian. Berikut kesimpulan pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan.

1. Kegiatan pengabdian dapat terlaksana dengan baik dan sukses sesuai dengan tujuan yang ada.
2. Kegiatan pengabdian dapat berjalan dengan baik dengan adanya dukungan dan kerjasama dari para pemilik UMKM TB. Putra Wijaya, UD. Raja Bambu, Bakaran Aghnia, Emping Harjuno, Dimsum Uma Yum Cha dan Penerbit Diomedia.
3. Dari beberapa UMKM yang dijadikan objek dalam kegiatan pengabdian dapat diketahui bahwa banyak UMKM yang masih melakukan pencatatan keuangan dengan cara manual (dicatat di buku). Selain itu, terdapat UMKM yang belum mampu memanfaatkan platform digital yang ada, yang mana platform ini digunakan sebagai sarana untuk memajukan dan memperkenalkan usahanya kepada khalayak ramai sehingga mampu meningkatkan penjualan.

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada bulan Agustus-September 2023 terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi kegiatan pengabdian selanjutnya, diantaranya:

1. Kepada mitra UMKM, agar dapat lebih baik lagi dalam pengelolaan usahanya meliputi peningkatan kemampuan tentang dunia teknologi digital terutama pada bidang pemasaran dan transaksi keuangan agar usahanya mampu berjalan eksis mengikuti dengan perkembangan zaman.
2. UMKM yang mengalami kendala dalam memanfaatkan platform digital dalam menjalankan usahanya, bisa berkonsultasi ke kampus ITB AAS khususnya ke dosen-dosen Prodi Informatika, untuk mendapatkan solusi yang terbaik

Referensi

- Anggarani, A., Intan, Vita, S. 2014. Penguatan Sektor UMKM sebagai Strategi Menghadapi MEA2015. *Jurnal Ekonomi*, 5(1), 42-48.
- Hanim, Lathifah, Eko Soponyono, dan Maryanto. 2021. Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid 19. *Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*.
- Insani, Salman Faris, Yoppi Syahrial, Ardian Prima Putra. 2022. Optimalisasi Aplikasi Google Maps sebagai Alternatif Media Promosi Pada UMKM di Shelter Taman Sriwedari. *Jurnal Warta LPM*, 25(1), 44-56.
- Jauhari, Jaidan. 2010. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi*, 2(1), 159-168.
- Lestari, Ayuk Sri dkk. 2022. Penggunaan Aplikasi Google Maps dan Imooji Sebagai Media Promosi UMKM di Desa Tiyan. *Jurnal Pendidikan Masyarakat dan Pengabdian*, 2 (3), 887-894\

PROSIDING SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER

ISSN Online: 2654-6590 | ISSN Cetak: 2654-5306

Website: <https://prosiding.stie-aas.ac.id/index.php/prosenas>

Puji, Ramlah, Astuti, dan Rahmadi. 2020. Pengembangan UMKM Melalui Digitalisasi Teknologi dan Integrasi Akses Permodalan. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 8 (2), 248-256.

Sriyana, Jaka. 2010. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul Paper pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif.