

Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Marketing Place UMKM Semanggi di Kampung Semanggi

¹Susanti*

Pendidikan Akuntansi,
Universitas Negeri Surabaya,
Unesa Kampus 2 Ketintang,
Surabaya, Indonesia
susanti@unesa.ac.id

²Han Tantri Hardini

Pendidikan Akuntansi,
Universitas Negeri Surabaya,
Unesa Kampus 2 Ketintang,
Surabaya, Indonesia
hanhardini@unesa.ac.id

³Achmad Kautsar

Bisnis Digital, Universitas
Negeri Surabaya, Unesa
Kampus 2 Ketintang, Surabaya,
Indonesia
achmadkautsar@unesa.ac.id

⁴Fresha Kharisma

Bisnis Digital, Universitas
Negeri Surabaya, Unesa
Kampus 2 Ketintang, Surabaya,
Indonesia
freshakharisma@unesa.ac.id

Abstract

Semanggi MSMEs have the potential to improve the economy in Sememi urban village if the management and existing resources are properly empowered by MSME actors. The weaknesses of Semanggi MSMEs observed are the lack of utilizing digital market place media to market their products and the lack of management of MSME financial management. With these obstacles, it became an inspiration for the PKM team to carry out Community Service (PkM) activities in the form of financial management and marketing place training for Semanggi MSMEs in Semanggi village, Sememi village, Benowo sub-district, Surabaya City so that it is hoped that later they can take advantage of the great potential they already have.

Offline PKM activities have been carried out on July 8, 2024 in Semanggi Village, Sememi Village, Benowo District Surabaya with 25 participants. The outputs of this research are PKM journals, videos of PKM activities uploaded on YouTube, and activities published in several mass media. The benefits for MSME participants are the increased knowledge and skills of MSME actors so that they are able to increase income generating through good financial management and an increase in digital market place marketing in these MSMEs so that MSME indicators can be upscaled and get appreciation in Surabaya.

Keywords: *Semanggi, Financial Management, Market Place, Income Generating*

Abstrak

UMKM Semanggi memiliki potensi meningkatkan perekonomian di kelurahan Sememi jika pengelolaan dan sumber daya yang ada diberdayakan dengan baik oleh pelaku UMKM. Kelemahan UMKM Semanggi yang diamati adalah kurang memanfaatkan media market place digital untuk memasarkan produk mereka dan kurangnya pengelolaan manajemen keuangan UMKM. Dengan adanya kendala tersebut menjadi inspirasi bagi tim PKM untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) berupa pelatihan pengelolaan keuangan dan marketing place bagi UMKM Semanggi di kampung Semanggi kelurahan Sememi kecamatan Benowo Kota Surabaya sehingga diharapkan nantinya dapat memanfaatkan potensi besar yang sudah dimiliki.

Kegiatan PKM secara offline sudah dilaksanakan pada tanggal 8 Juli 2024 di Kampung Semanggi, Kelurahan Sememi Kecamatan Benowo Surabaya dengan jumlah peserta sebanyak 25 peserta. Luaran penelitian ini adalah jurnal PKM, video kegiatan PKM yang diupload di youtube, dan kegiatan dipublikasikan di beberapa media massa. Manfaat bagi para peserta UMKM adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMKM sehingga mampu meningkatkan income generating melalui pengelolaan keuangan yang baik dan adanya peningkatan pemasaran digital market place di UMKM tersebut sehingga indicator UMKM naik kelas bisa tercapai dan mendapatkan apresiasi di Surabaya.

Keywords: *Semanggi, Pengelolaan Keuangan, Market Place, Income Generating*

PENDAHULUAN

Kelurahan Sememi merupakan satu kelurahan yang lokasinya cukup strategis dimana terdapat berbagai potensi seperti kerajinan, industri, wisata dan kuliner. Besarnya potensi yang ada dapat menjadi nilai tambah bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau biasa disebut dengan UMKM. Banyak pihak yang mengupayakan untuk meningkatkan kinerja UMKM, terutama pihak pemerintah yang menyusun

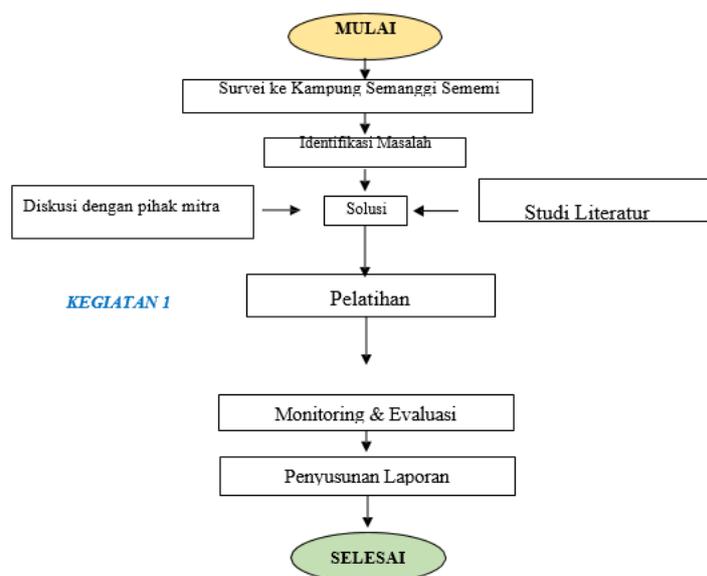
UU Cipta Kerja yang dijabarkan dalam PP No. 7 Tahun 2021 bagi koperasi dan UMKM, secara substansi bertujuan untuk kemudahan dan efisiensi biaya dalam pendirian koperasi, mendorong koperasi melakukan modernisasi dan digitalisasi, pemenuhan kebutuhan masyarakat dalam melaksanakan kegiatan koperasi berdasarkan prinsip syariah, menciptakan dan menumbuhkan wirausaha baru, integrasi UMKM dalam Global Value Chain, serta mendorong UMKM naik kelas (Amalia, D. 2020).

Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha, sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah (Anggraeni, 2016). Hal ini membuka peluang baru bagi para UMKM terutama di Kelurahan Sememi untuk terus berlanjut menjadi UMKM yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat. Namun banyak dari UMKM yang berada di Kelurahan ini masih belum diketahui oleh masyarakat secara luas sehingga potensi tersebut tidak bisa digunakan secara maksimal. Hal ini terjadi karena minimnya pengetahuan pelaku UMKM tentang pemanfaatan media digital e-commerce dan media sosial sebagai sarana penyebaran informasi, promosi, dan pemasaran. Oleh karena itu, adanya kendala tersebut menjadi inspirasi bagi tim kami untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) berupa pelatihan pengelolaan keuangan dan marketing place bagi UMKM Semanggi di kampung Semanggi Kelurahan Sememi kecamatan Benowo Kota Surabaya sehingga diharapkan nantinya dapat memanfaatkan potensi besar yang sudah dimiliki (Ananda, S. 2017).

Banyak pelaku UMKM Semanggi yang masih awam dan kurang memikirkan hal rumit seperti manajemen keuangan dan akuntansi sehingga berakibat pada sistem akuntansi yang kurang baik dan menjadikan UMKM tersebut sulit berkembang. Selain itu, kurangnya permintaan konsumen akan produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM karena bisa saja kurang menarik dan kurang berkembang dalam hal pemasaran produk yang tentunya saat ini sudah banyak perusahaan menggunakan e-commerce atau market place sebagai strategi penjualan masa kini. Keberhasilan dan kemajuan UMKM tidak lepas dari salah satu aspek penting yaitu pengelolaan keuangan yang baik dan adanya perluasan pemasaran.

METODE

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra yang telah disepakati bersama dan tahapan dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan utama mitra dalam kurun waktu realisasi program adalah sebagai berikut. Secara ringkas, metode pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar 3.1 di bawah ini.



Gambar 3.1 Alur metode pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. PELAKSANAAN KEGIATAN PKM

Pelaksanaan kegiatan PKM berjalan dengan baik tanpa suatu halangan yang berarti. Berikut adalah tabel 4.1 tentang susunan kegiatan PKM.

Tabel 4.1 Susunan Kegiatan PKM “Peningkatan Income Generating Melalui Pelatihan Pengelolaan Keuangan Dan Marketing Place UMKM Semanggi di kampung Semanggi Kelurahan Sememi kecamatan Benowo Surabaya”

Waktu	Kegiatan	Pelaksana PKM	Peserta PKM
	Senin, 08 Juli 2024		
07.30 - 08.30	Registrasi Peserta	Tim Pelaksana PKM	Peserta UMKM Semanggi
08.30 – 11.30	Menyanyikan Lagu Indonesia Raya dan Mars Unesa	Tim Pelaksana PKM	
07.40 - 07.45	Sambutan: Laporan Koordinator Pelaksana	Prof. Dr. Susanti, M.Si	
07.45 - 08.00	Sambutan Lurah Sememi	Ir. Okto Narwanto, M.M	
	Paparan Materi: Tema 1) – Pelatihan Pengelolaan Keuangan UMKM:		
08.00 - 10.00	1. Pentingnya Pengelolaan Keuangan bagi UMKM	Prof. Dr. Susanti, M.Si	
	2. Bentuk laporan Keuangan bagi UMKM		
	3. Contoh Pembuatan laporan keuangan sederhana bagi UMKM		
10.00 – 12.00	Praktek Penyusunan Pengelolaan Keuangan	Han Tantri Hardini, S.Pd., M.Pd	
12.00 – 13.00	ISHOMA	Tim Pelaksana PKM	
	Paparan Materi: Tema 2) – Pelatihan Marketplace bagi UMKM:		
13.00 – 15.00	1 Pentingnya Marketplace bagi UMKM	Ahmad Kautsar, S.E., M.M	
	2 Bentuk Marketplace		
	3 Contoh Pembuatan Marketplace bagi UMKM		
15.00 – 17.00	Praktek Penyusunan Marketplace	Fresha Kharisma, S.E, M.SM	
17.00 - selesai	PENUTUP	Tim Pelaksana PKM	

Adapun peserta yang mengikuti kegiatan PKM adalah para pedagang yang tergabung dalam UMKM Semanggi di Kelurahan Sememi Kecamatan Benowo Surabaya berjumlah 25 peserta. Dalam melaksanakan kegiatan PKM, peserta diberikan PPT, modul bahan ajar, Lembar kerja pengelolaan Keuangan dari Tim PKM. Bahan-bahan tersebut sudah dipersiapkan oleh Tim PKM dan diperbanyak sesuai dengan jumlah peserta. PPT dan modul bahan ajar dapat dibawa pulang oleh peserta, sedangkan Lembar Kerja diisi oleh peserta dan diserahkan kembali kepada tim PKM. Selama kegiatan berlangsung, peserta PKM diberikan materi teoritis dan praktek pengelolaan keuangan dan marketplace. Setelah teori dan praktek selesai diberikan, maka dilanjutkan dengan penugasan pembuatan laporan keuangan sederhana dan produk market place dari peserta PKM.

Waktu pengerjaan praktek pengelolaan keuangan dan market place tidak bisa selesai dalam 1 hari, maka akan ada pertemuan lanjutan di bulan Agustus yang membahas progress report produk peserta PKM berupa marketplace: soppee food dan progress report laporan keuangan selama 1 bulan yaitu bulan Juli 2024.

1. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan PKM

Beberapa dokumentasi pelaksanaan kegiatan PKM “Peningkatan Income Generating Melalui Pelatihan Pengelolaan Keuangan Dan Marketing Place UMKM Semanggi di kampung Semanggi Kelurahan Sememi kecamatan Benowo Surabaya” adalah sebagai berikut:

1.1 Dokumentasi Kegiatan PKM secara offline tanggal 8 Juli 2024



Gambar 4.1 – Laporan kegiatan PKM dan Sambutan dari Lurah Sememi

Kegiatan PKM dimulai dari laporan kegiatan PKM dari ketua PKM (Prof Dr. Susanti, M.Si) dengan dilanjutkan sambutan dan pembukaan kegiatan PKM oleh Lurah Sememi, kecamatan Benowo Surabaya. Kegiatan ini dihadiri oleh 25 peserta kelompok UMKM Semanggi.



Gambar 4.2 – Penyampaian Pentingnya Pengelolaan keuangan dan Marketplace oleh Prof Dr. Susanti, M.Si



Gambar 4.3 – Praktek Penyusunan Pengelolaan keuangan oleh Han Tantri Hardini, S.Pd., M.Pd



Gambar 4.4 – Pemaparan teori dan pentingnya Marketplace oleh Ahmad Kautsar, S.E., M.M



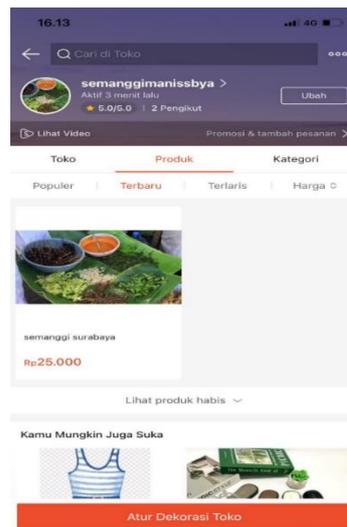
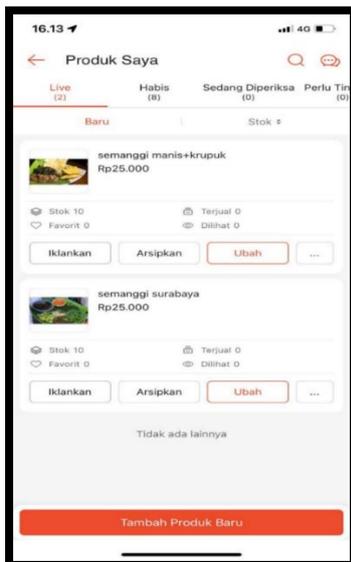
Gambar 4.5. Praktek Penyusunan Market Place oleh Fresha Kharisma, S.E., M.SM

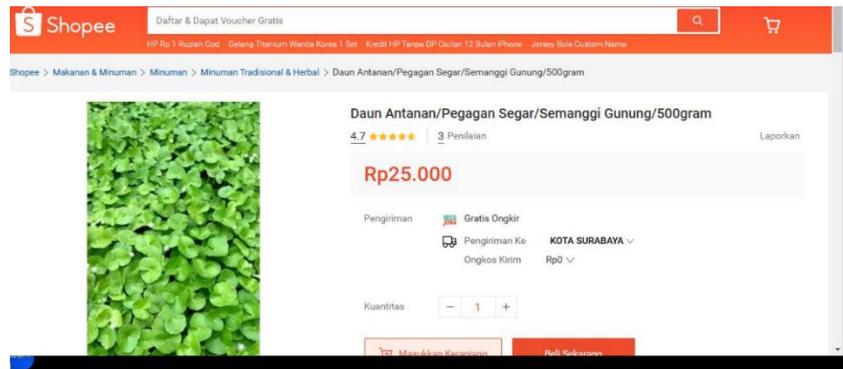


Gambar 4.6 – Dokumentasi bersama antara Peserta dan tim PKM

2. Pemantauan Kepada Peserta PKM

Tim PKM melaksanakan kegiatan pemantauan pada saat pelaksanaan pelatihan berlangsung dan pada saat pasca pelatihan (hasil pembuatan produk berupa laporan keuangan 1 bulanan yaitu pada Juli 2024 dan Produk Marketplace berupa *shoope food* dan produk lainnya). Kegiatan pemantauan pada saat pelaksanaan kegiatan PKM, contohnya adalah mengamati aktivitas peserta kegiatan tentang antusias, semangat, dan motivasi mereka mengikuti pelatihan. Semua tim melakukan pemantauan berupa perkembangan peserta PKM untuk membuat laporan keuangan 1 bulanan yaitu pada Juli 2024 dan Produk Marketplace berupa *shoope food* dan produk lainnya. Tim PKM juga melakukan pendampingan kepada setiap peserta. Produk yang belum selesai, dikerjakan di rumah masing-masing dan dikumpulkan maksimal 1 bulan kemudian. Berikut adalah dokumentasi hasil pelatihan marketplace:





Gambar 4.7 – Hasil Pelatihan Marketplace Usaha Semanggi

Gambar diatas adalah salah satu dokumentasi hasil pelatihan marketplace wirausaha semanggi khas Surabaya. Untuk dokumen tersebut juga bisa dilihat pada link berikut: https://shopee.co.id/pecel-semanggi-selendang-semanggi-makanan-khas-Suroboyo_i.250110502.6636661721?sp_atk=111d05e1-8220-46f4-b77e-6db972cb4130&xptdk=111d05e1-8220-46f4-b77e-6db972cb4130

Berikut adalah Dokumentasi Kegiatan Usaha Semanggi Suroboyo, Susan Group



Gambar 4.8 –
Lokasi Usaha di Masjid Agung Surabaya



Gambar 4.9 -
Lokasi Usaha di Puri Sidoarjo

Tim PKM melaksanakan pemantauan dengan cara mengamati dan menganalisis produk yang telah dikumpulkan kepada tim PKM. Produk yang dikumpulkan yang dibuat oleh masing-masing peserta UMKM disesuaikan dengan kegiatan usaha mereka. Berdasarkan hal tersebut, tim PKM dapat mengetahui hasil perkembangan peserta PKM dalam membuat laporan keuangan bulanan dan inovasi produk marketplace. Produk yang dibuat peserta sebagai data indikator untuk mengetahui keberhasilan pelatihan yang telah dilakukan

B. RESPON PESERTA PKM TERHADAP PELATIHAN

Para peserta saat mengikuti kegiatan pelatihan ini memiliki respon yang positif. Hal ini dapat diketahui pada antusias para peserta PKM yang tetap mengikuti kegiatan dari awal sampai akhir. Selain itu, tim PKM juga memberikan angket respon peserta diakhir kegiatan pelatihan. Tim PKM memberikan pelatihan dengan media power point, memberikan contoh dan penerapannya dalam kegiatan sehari-hari sebagai sarana tambahan menjelaskan materi, serta memberikan hasil karya dari tim PKM. Tim PKM dengan sabar membimbing peserta yang mengalami kesulitan dengan cara mendatangi peserta untuk mengatasi kesulitan yang terjadi selama pelatihan. Berdasarkan pada hasil angket respon peserta PKM, dapat disimpulkan bahwa PKM mendapatkan respon positif dari peserta PKM sehingga dapat

ditindaklanjuti untuk dapat diterapkan oleh peserta PKM dalam kehidupan sehari-hari dalam usaha UMKM semanggi.

C. EVALUASI KEGIATAN

Kegiatan pelatihan pada sesi offline yang telah dilaksanakan berjalan dengan baik. Hal ini sesuai dengan jadwal yang telah dilakukan. Berikut adalah Tabel 4.2 tentang evaluasi hasil yang telah dicapai.

Tabel 4.2 Evaluasi Kegiatan Pelatihan

No.	Tahap Kegiatan	Kegiatan Ketua Pelaksana dan Anggota Pelaksana	Evaluasi
1.	Persiapan Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> - Melaksanakan kegiatan rapat. - Menetapkan teknis pelaksanaan kegiatan. - Menetapkan strategi kondisi lapangan. - Membagi job description tiap panitia. - Mengelola keuangan. - Menetapkan jadwal kegiatan di lapangan. - Pembuatan proposal - Penyelesaian administrasi perijinan tempat atau lokasi pengabdian masyarakat. - Pembuatan materi presentasi PKM kepada mitra. - Perbanyak modul sesuai dengan jumlah peserta. - Survei tempat pelaksanaan kegiatan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Semua tim mengadakan rapat kegiatan dan telah membagi job deskripsi dengan baik - Terealisasi dengan baik.
2.	Pelaksanaan Kegiatan	<ul style="list-style-type: none"> - Mempersiapkan pelaksanaan kegiatan - Mempersiapkan peralatan pelatihan - Mempersiapkan PPT - Membuka acara pelatihan - Menjelaskan konsep - Memberikan contoh pengerjaan - Memperkenalkan dan menjelaskan jenis, fungsi, pentingnya pengelolaan keuangan dan marketplace bagi pelaku usaha UMKM. - Mendemostrasikan langkah-langkah membuat Laporan keuangan dan Marketplace - Memberikan pelatihan Menutup acara kegiatan 	<ul style="list-style-type: none"> - Tim PKM sudah saling berkoordinasi dan bekerjasama dalam melaksanakan PKM - Tim PKM saling memonitor pelaksanaan PKM dan mengevaluasi pelaksanaan PKM - Tim PKM sudah memfasilitasi setiap kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan fasilitas yang tersedia.
3.	Pembuatan Laporan hasil PKM	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat laporan - Memperbanyak hasil laporan sesuai dengan kebutuhan. 	<ul style="list-style-type: none"> - Semua tim PKM berkoordinasi untuk membuat laporan kegiatan dan mengecek kelengkapan laporan PKM

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dijelaskan bahwa mulai tahap persiapan, pelaksanaan dan pelaporan, semua tim saling berkoordinasi untuk memberikan pelatihan kepada para UMKM Semanggi agar berjalan dengan lancar dan maksimal. Setelah kegiatan berakhir maka tim PKM membuat laporan kegiatan PKM ini.

PENUTUP

Hasil kegiatan ini terbukti mennciptakan peningkatan pengetahuan mitra tentang pentingnya marketplace dan laporan keuangan untuk meningkatkan kualitas usaha mereka. Hal ini terbukti dengan hasil pemantauan kegiatan yang awalnya peserta belum ada pelatihan dan pendampingan tentang marketplace dan pengelolaan keuangan, setelah pelatihan 100% mitra UMKM Semanggi telah mengetahui penggunaan dan manfaat dari pentingnya peningkatan income generating dengan membuat marketplace dan laporan keuangan usaha mereka.

Pelatihan ini sesuai dengan kebutuhan UMKM Semanggi karena sangat diperlukan untuk meningkatkan UMKM mereka agar mengikuti perkembangan dunia yang saat ini dalam penjualan produk tidak hanya secara tradisional yang konsumennya terbatas, namun juga bisa melalui marketplace. Respon peserta PKM UMKM Semanggi terhadap kegiatan PKM ini sangat positif. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya yang memberikan penilaian dengan kategori baik dan sangat baik. Pelaksanaan kegiatan dengan kategori baik dan sangat baik dari segi penggunaan media, situasi pelatihan, waktu, antusias, dan interaksi antara peserta PKM dan tim PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Amalia, D. 2020. Pengertian Jenis dan Perkembangan UMKM di Indonesia. [http://www.jurnal.id/blog/pengertian-jenis dan perkembangan-umkm-di-indonesia](http://www.jurnal.id/blog/pengertian-jenis-dan-perkembangan-umkm-di-indonesia).
- [2]. Ananda, S. 2017. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi*. 120-142 pp.
- [3]. Anggraeni, H. H. 2016. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Fasilitas Pihak eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" di Kelurahan Pandanwangi Kecamatan Blimbing, Kota Malang). *Jurnal Administrasi Publik*. Vol 1.1286-1295 pp.
- [4]. Farwitawati, R. 2018. Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Air Putih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha*. Vol 1(1). 225- 229 pp.
- [5]. Fathah, R. W. 2020. Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Sekitar UNISA. *The 11th University Colloquium* , 55-58.
- [6]. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia. 2021. Kemudahan Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. PP No 7 Tahun 2021.
- [7]. Setyorini, I. N. 2012. Pelatihan Akuntansi UMKM Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. Tidak dipublikasikan: Laporan Pengabdian Masyarakat