

# Pelatihan Keuangan dan Pemasaran Untuk Meningkatkan Kapabilitas UMKM Ilham Meubel

Oryza Ardhiarisca<sup>1\*</sup>, Rahma Rina Wijayanti<sup>1</sup>, Zilvanhisna Emka Fitri<sup>1</sup>, Avisenna Harkat<sup>1</sup>, M. Avan Dwi Adi Nur Kholiq<sup>1</sup>, Muhammad Hanip<sup>1</sup>, Yanuar Ardhika Rahmadhani Ubaidillah<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Politeknik Negeri Jember

oryza\_risca@polije.ac.id, rahma@polije.c.id, zilvanhisnaef@polije.ac.id, avisenna@polije.ac.id, D42232367@student.polije.ac.id, D42230281@student.polije.ac.id, E41220665@student.polije.ac.id

## Abstrak

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Ilham Meubel yang berlokasi di Bondowoso. Ilham Meubel merupakan UMKM yang bergerak dalam bidang meubelair. Tujuan dari dilaksanakannya pengabdian yakni membantu Ilham Meubel untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi yakni terkait pemasaran dan juga keuangan. Pemasaran yang dilakukan di mitra selama ini masihlah pemasaran tradisional. Sedangkan pada bidang keuangan, mitra belum melakukan pencatatan keuangan. Metode kegiatan pengabdian ini yakni survey lapang, ceramah, demonstrasi, praktek, dan diskusi. Pelaksana kegiatan terdiri dari empat orang dosen dan tiga orang mahasiswa dengan kepakaran pada bidang ekonomi, akuntansi, manajemen, dan teknologi informasi yang mampu menyelesaikan permasalahan mitra pada bidang pemasaran dan keuangan. Kegiatan ini berlangsung selama delapan bulan yang terbagi menjadi tiga tahapan yakni survei, persiapan pembuatan aplikasi keuangan berbasis excel dan juga website serta tahap akhir adalah pelatihan. Pengabdian ini diharapkan memberikan dampak nyata kepada mitra terkait manajerial usaha

**Kata Kunci:** pelatihan, aplikasi keuangan, website

## Abstract

Journal of Community Development is licensed under a [Creative Commons Attribution-4.0 International Public License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

**Copyright:** © 2024 by the authors.

*This service activity was carried out at Ilham Meubel Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) located in Bondowoso. Ilham Meubel is an MSME that operates in the furniture sector. The purpose of carrying out this service is to help Ilham Meubel in solving the problems he faces, namely related to marketing and finance. The marketing carried out by partners so far is still traditional marketing. Meanwhile, in the financial sector, partners have not recorded their finances. The methods of this service activity are field surveys, lectures, broadcasting, practice and discussion. The organizers of the activity consist of four lecturers and three students with expertise in the fields of economics, accounting, management and information technology who are able to solve partner problems in the fields of marketing and finance. This activity lasted for eight months and was divided into three stages, namely survey, preparation for creating Excel-based financial applications and websites and the final stage was training. This service is expected to have a real impact on partners regarding business management*

**Keywords:** training, financial application, websites

## I. PENDAHULUAN

Perekenomian di Indonesia ditopang beranekaragam sektor industri. Salah satu industri yang cukup menjadi sorotan yakni industri furniture. Industri tersebut adalah suatu usaha yang padat karya serta menopang ekspor di Indonesia. Tenaga kerja yang diserap dalam industri tersebut berkisar diantara 143 ribu

orang yang berasosiasi pada 1.114 ribu usaha (Limanseto, 2023). Industri furniture di Indonesia pada tahun 2018 hingga 2022 mengalami kekonsistenan dalam peningkatan ekspor. Kenaikan ekspor furniture pada tahun 2022 adalah sebesar US\$2,8 miliar jika dibandingkan tahun sebelumnya. Bahkan pada tahun 2024 ini, realisasi ekspor dari industri furniture ditargetkan mencapai US\$5 miliar (Arini, 2024). Hal ini tentunya didukung oleh keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh Negara Indonesia dibandingkan negara lainnya yakni keberlimpahan sumber daya kayu, rotan, dan bambu (Jaya and Armawan, 2013). Salah satu usaha yang bergerak dalam bidang furniture yang juga menopong perekonomian adalah Ilham Meubel. Ilham Meubel merupakan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) yang sudah berdiri sekitar tujuh tahun yang lalu di Kota Bondowoso. Berbagai produk telah dihasilkan oleh UMKM tersebut diantaranya kusen, kursi, pintu, bufet, lemari, kitchen set, dan lain sebagainya. Berikut merupakan profil Ilham Meubel:

- a) Nama Mitra : “Ilham Meubel”
- b) Nama Pemilik : Ilham Wahyudi
- c) Alamat : Kelurahan Karanganyar, Tegalampel, Bondowoso
- d) No Hp : 081234534250
- e) Bidang usaha : Meubeler
- f) Jumlah pekerja : 3 orang
- g) Produk Utama : Kusen, pintu, jendela, meja, kursi, lemari
- h) Omzet penjualan : Rp8.000.000-Rp20.000.000/bulan
- i) Sistem penjualan : tradisional
- j) Sasaran penjualan : developer, pelanggan secara langsung

Walaupun sudah cukup lama berdiri, jangkauan pemasaran Ilham Meubel masih terbatas di Kabupaten Bondowoso saja. Hal ini dikarenakan pemasaran yang dilakukan hanyalah pemasaran tradisional, yang dikenal dari mulut ke mulut. Selain itu, UMKM tersebut juga belum melakukan pencatatan keuangan. Penerimaan usaha tidak dipisahkan dengan uang rumah tangga pemilik. Hal ini tentunya merupakan manajemen bisnis yang tidaklah baik untuk kemajuan usaha Ilham Meubel.

Perkembangan suatu usaha sangat bergantung pada manajemen bisnis tersebut. Seberapa canggihnya peralatan yang dimiliki, seberapa besarnya nominal dana yang ada, tidak akan memberikan hasil maksimal jikalau tanpa diiringi oleh manajemen bisnis yang baik. Manajemen bisnis wajib untuk dilaksanakan oleh setiap jenis usaha, baik yang berskala besar ataukah kecil.

Oleh karena itu, pada kegiatan pengabdian ini dilakukan beberapa solusi yang dapat membantu UMKM ilham Meubel untuk menyelesaikan kedua masalah utama yang telah dihadapi. Solusi pertama yang dilakukan adalah pembuatan website pemasaran produk. Hal ini memiliki tujuan untuk dapat meningkatkan pemasaran produk dari UMKM Ilham Meubel. Selain itu, tim pelaksana pengabdian juga akan membuat aplikasi keuangan berbasis Excel untuk membantu mitra dalam mencatat keuangan dari usahanya. Kegiatan ini juga diikuti dengan kegiatan pelatihan agar dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengoperasikan website dan aplikasi keuangan tersebut.

Target dan luaran merupakan tolok ukur dari keberhasilan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan. Berikut merupakan target kegiatan pengabdian yang disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Target Pengabdian

| No | Target Capaian                                                                       | Kriteria                                                       |                                                                      |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                      | Berhasil                                                       | Gagal                                                                |
| 1  | Tersedianya website pemasaran produk                                                 | Mitra memiliki website                                         | Mitra tidak memiliki website                                         |
| 2  | Tersedianya aplikasi keuangan berbasis Ms. Excel                                     | Mitra memiliki aplikasi keuangan berbasis Ms. Excel            | Mitra tidak memiliki aplikasi keuangan berbasis Ms. Excel            |
| 3  | Keterampilan mitra dalam mengoperasikan website                                      | Mitra dapat mengoperasikan website                             | Mitra tidak dapat mengoperasikan website                             |
| 4  | Keterampilan mitra dalam mengoperasikan aplikasi laporan keuangan berbasis Ms. Excel | Mitra dapat mengoperasikan aplikasi keuangan berbasis Ms Excel | Mitra tidak dapat mengoperasikan aplikasi keuangan berbasis Ms Excel |

Selain itu, kegiatan pengabdian juga memiliki luaran yakni:

1. Artikel ilmiah pada prosiding seminar nasional
2. Artikel pada media massa elektronik.
3. Video kegiatan pengabdian.

## II. METODE

Metode dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini adalah dengan survei lapang, ceramah, demonstrasi, praktik dan diskusi. Terdapat empat jenis kepakaran yang dimiliki tim pelaksana program yakni bidang ekonomi manajemen, akuntansi, dan teknologi informasi. Kegiatan ini melibatkan dua orang mahasiswa dari Program Studi Akuntansi Sektor Publik dan dua orang mahasiswa dari Program Studi Teknologi Informasi. Adanya berbagai bidang keilmuan ini dapat menyukseskan kegiatan pengabdian ini. Berikut disajikan uraian tugas dari masing-masing tim dijelaskan pada Tabel 2 berikut ini:

**Tabel 2.** Uraian Tugas Pelaksanaan Pengabdian

| Nama                               | Posisi      | Tugas                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Oryza Ardhiarisca, SE, S.Si, M.ST  | Ketua       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berkoordinasi dengan mitra dan tim pelaksana pengabdian</li> <li>• Melakukan pelatihan terkait Tax Center</li> <li>• Pengawasan terhadap kegiatan pengabdian</li> </ul> |
| Rahma Rina Wijayanti, SE., MSc. Ak | Anggota I   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan pelatihan terkait pengisian SPT</li> <li>• Membuat laporan keuangan</li> </ul>                                                                                |
| Zilvanhisna Emka Fitri, S.T., M.T. | Anggota II  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat video pelaksanaan kegiatan</li> </ul>                                                                                                                           |
| Avisenna Harkat, SE, MM            | Anggota III | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat laporan kemajuan</li> </ul>                                                                                                                                     |

| Nama                                 | Posisi    | Tugas                         |
|--------------------------------------|-----------|-------------------------------|
| M. Avan Dwi Adi Nur Kholiq           | Mahasiswa | • Merancang aplikasi keuangan |
| Muhammad Hanip                       | Mahasiswa | • Merancang aplikasi keuangan |
| Yanuar Ardhika Rahmadhani Ubaidillah | Mahasiswa | • Merancang website           |

Tahapan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi beberapa tahap. Tahap pertama yakni survei lapang untuk melakukan identifikasi permasalahan mitra, selanjutnya adalah pembuatan website dan aplikasi keuangan berbasis Ms. Excel. Dan kegiatan ini diakhiri dengan pelatihan serta diskusi dengan mitra. Berikut merupakan jadwal pelaksanaan kegiatan pengabdian ini:

**Tabel 3.** Jadwal kegiatan pengabdian

| Tanggal           | Kegiatan                                  | Tempat                   |
|-------------------|-------------------------------------------|--------------------------|
| 25 Februari 2024  | Penyusunan proposal                       | Politeknik Negeri Jember |
| 13 Juli 2024      | Survei Lapang dan wawancara               | Ilham meuble             |
| 1 Agustus 2024    | Rapat Koordinasi                          | Politeknik Negeri Jember |
| 1-31 Agustus 2024 | Perancangan website dan aplikasi keuangan | Politeknik Negeri Jember |
| 19 Agustus 2024   | Pelatihan, diskusi                        | Ilham Meubel             |

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisi uraian hasil dan pembahasan rinci dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan (Fithri, Hasan and Asri, 2019). Setiap penggunaan tabel dan gambar harus dijelaskan maksudnya. Adapun penamaan tabel dan gambar seperti berikut: Tim pelaksana telah melakukan seluruh rangkaian kegiatan pengabdian dengan lancar dan sukses. Kegiatan pertama yang dilakukan adalah survei lapang. Pada kegiatan ini, tim pelaksana menggali informasi terkait permasalahan dan juga kebutuhan dari website dan aplikasi keuangan yang dibutuhkan oleh mitra. Berikut merupakan dokumentasi kegiatan survei lapang.



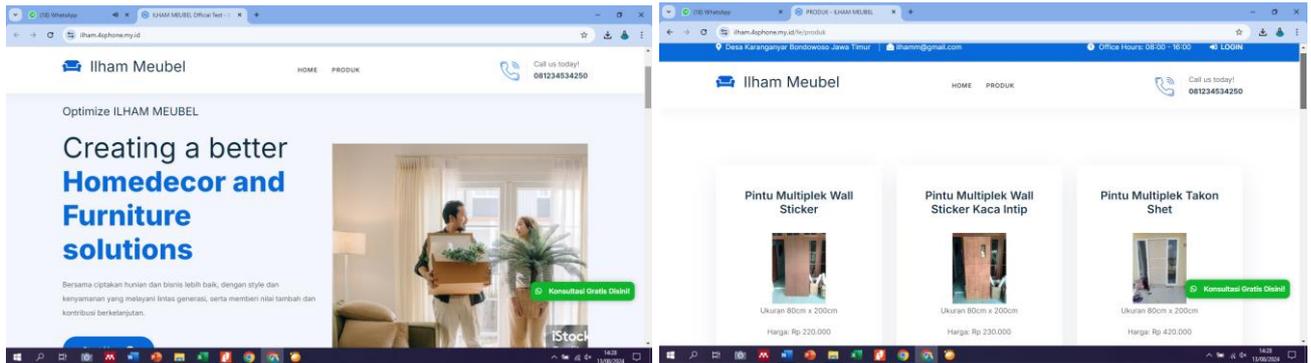
**Gambar 1.** Survei Lapangan

Selanjutnya tim pelaksana melakukan rapat kordinasi terkait pembagian tugas dalam membuat website dan juga aplikasi keuangan. Penanggung jawab dari pembuatan website adalah Ibu Zilvanhisna, sedangkan untuk penanggungjawab dalam pembuatan aplikasi keuangan adalah Ibu Oryza dan Ibu Rahma. Sedangkan Bapak Avisenna bertanggungjawab pada kegiatan pelatihan. Selanjutnya tim bekerjasama dengan mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini untuk menyelesaikan target serta luaran dari kegiatan pengabdian. Berikut merupakan dokumentasi kegiatan rapat koordinasi.



**Gambar 2.** Rapat Koordinasi

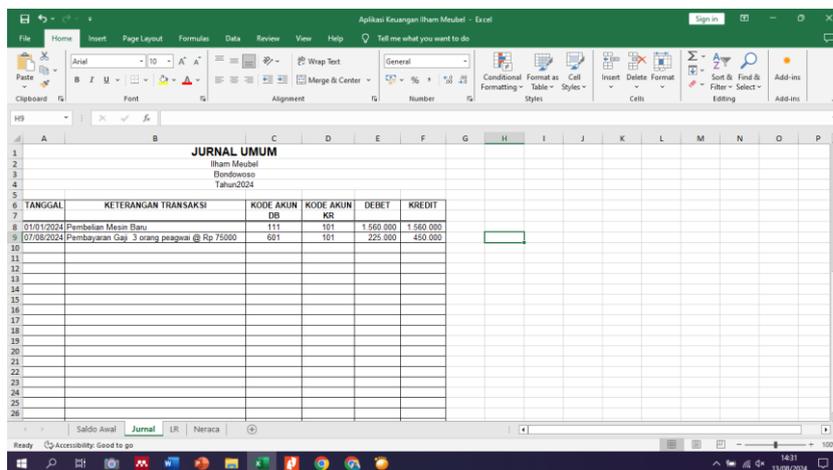
Penggunaan website merupakan salah satu pendukung strategi pemasaran suatu produk (Oetomo and Santoso, 2017). Website pemasaran ilham Meubel dapat diakses pada <https://ilham.4sphone.my.id/>. Berikut merupakan tampilan dari website pemasaran Ilham Meubel yang telah dirancang dan didesain oleh tim pelaksana.



Gambar 3. Tampilan website

Pada website tersebut berisi informasi umum tentang usaha yakni alamat, kontak pemilik usaha. Selain itu, dalam website tersebut juga disajikan produk-produk yang dihasilkan oleh mitra.

Selain website, tim pelaksana juga memberikan aplikasi keuangan berbasis Ms Excel kepada mitra. Hal ini bertujuan agar mitra melakukan pencatatan keuangan dengan benar. Berikut merupakan tampilan dari aplikasi keuangan tersebut. Adanya aplikasi keuangan membantu pembuatan laporan keuangan dengan tepat waktu (Lailla and Tarmizi, 2022).



Gambar 4. Tampilan Aplikasi Keuangan

Setelah kedua output tersebut siap, maka tahapan selanjutnya adalah dilaksanakannya kegiatan pelatihan. Kegiatan pelatihan tersebut bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan serta keterampilan mitra untuk mengoperasikan website dan aplikasi keuangan. Berikut merupakan dokumentasi kegiatan pelatihan



Gambar 5. Pelatihan

Mitra sangat antusias dalam mengikuti kegiatan tersebut, hal ini karena kegiatan pengabdian dapat membantu perbaikan manajemen usaha mitra baik dalam bidang pemasaran maupun keuangan.

Kegiatan pelatihan perlu dilakukan justifikasi keberhasilan seperti yang disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4 Perbedaan Sebelum dan Sesudah Pelatihan

| Indikator                                | Sebelum                                     | Sesudah                                   |
|------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Media pemasaran                          | Konsumen mitra lokal                        | Konsumen mitra nasional                   |
| Aplikasi keuangan                        | Pencatatan manual dan tidak terstandarisasi | Pencatatan secara akurat dan up to date   |
| Keterampilan mitra dalam manajemen usaha | Kemampuan manajemen usaha terbatas          | Kemampuan manajemen usaha mitra meningkat |

Berdasarkan hasil tersebut dapat diketahui bahwa mitra telah mampu meningkatkan pengetahuan mitra dan keterampilan mitra.

#### IV. KESIMPULAN

Hasil pengabdian dapat disimpulkan bahwa mitra, Ilham Meubel telah menerima manfaat dari adanya kegiatan pengabdian ini. Adanya pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra terkait pemasaran dan keuangan. Serta adanya website membuat mitra mampu memasarkan produk lebih luas. Selain itu juga mitra dapat meningkatkan tata kelola usaha dengan adanya aplikasi keuangan untuk mencatat laporan keuangan usaha. Pengelolaan keuangan dan website ini dilakukan oleh mitra yakni Bapak Ilham yang dibantu oleh tenaga administrasi yakni, Nisa, yang juga mengikuti kegiatan pelatihan keuangan dan pemasaran yang telah dilaksanakan. Selain itu, tim pelaksana pengabdian secara berkala juga melakukan pendampingan jika mitra mengalami kendala dalam pengelolaannya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Politeknik Negeri Jember yang telah memberikan hibah dana pengabdian PNBPN Tahun 2024

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arini, S.C. (2024) *Ekspor Furnitur RI 2024 Bisa Tembus Rp 80 Triliun, Bagaimana Caranya?*, 22 Mei 2024. Available at: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-7352587/ekspor-furnitur-ri-2024-bisa-tembus-rp-80-triliun-bagaimana-caranya>.
- Jaya, I.W.W.K. and Armawan, K.K. (2013) 'Analisis Tingkat Daya Saing dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ekspor Kayu Olahan Indonesia ke Negara Amerika Serikat', *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 2(6), p. 44619.
- Laila, N. and Tarmizi, M.I. (2022) 'PEMANFAATAN APLIKASI AKUNTANSI BERBASIS ANDROID PADA CAFÉ KOELI KOPITIAM', in *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
- Limanseto, H. (2023) *Tingkatkan Kualitas dan Daya Saing Produk, Pemerintah Bidik Pasar Ekspor Industri Furnitur Makin Luas*, 9 Maret 2023. Available at: <https://ekon.go.id/publikasi/detail/5008/tingkatkan-kualitas-dan-daya-saing-produk-pemerintah-bidik-pasar-ekspor-industri-furnitur-makin-luas>.
- Oetomo, B.S. and Santoso, S. (2017) 'Efektivitas Situs Web untuk Menunjang Pemasaran Perguruan Tinggi'. CITISEE.