Volume : 1 | Nomor : 2 | Bulan : September | Tahun : 2022 | E-ISSN : 2829-9698 | 10.47709/jubdimas.v1i2.97

PENGELOLAAN *CASHFLOW* PENJUALAN UMKM ARTIE TASTY DENGAN PELATIHAN PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA

Lioni Indrayani[1)], Wisjnumurti Bambang Permadi [2)] , Dewi Ulfah Arini [3)]
[1]Universitas Pamulang
email: dosen02626@unpam.ac.id

Abstract

Since the entry of the Covid-19 virus in Indonesia people's mobility has been restricted. Activities in the world of education and the economy are no longer face-to-face but are changing online. This situation made many businesses and entertainment venues closed and the direct result was layoffs for employees. This situation has spurred Micro, Small and Medium Enterprises to proliferate during the pandemic. This situation made the Lecturer Team from the Accounting Study Program want to create a Community Service Activity by providing income statement training to Artie Tasty SMEs who are members of the Pamulang Estate SMEs. Artie Tasty is an MSME that sells snacks, the main products marketed are self-produced risoles, rogut and potato donuts. With this community service activity from the Lecturer Team of the Pamulang University Accounting Study Program, it is hoped that it can be a solution for Artie Tasty in organizing their profit.

Keywords*: training, cashflow, SME's, Income statement*

Abstrak

Mobilitas masyarakat mengalami pembatasan sejak masuknya virus Covid-19 di Indonesia. Kegiatan dalam dunia pendidikan dan perekonomian tidak lagi secara tatap muka tetapi berganti secara online. Keadaan ini membuat banyak usaha dan tempat hiburan tutup dan akibat langsungnya adalah pemutusan hubungan kerja bagi para karyawan. Keadaan inilah yang memacu Usaha Mikro Kecil dan Menengah semakin menjamur di masa pandemi. Keadaan inilah yang membuat Tim Dosen dari Prodi Sarjana Akuntansi ingin membuat Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan pada UMKM Artie Tasty yang merupakan anggota dari UMKM Pamulang Estate. Artie Tasty adalah UMKM yang menjual makanan ringan, produk utama yang dipasarkan adalah risoles, rogut dan donat kentang yang diproduksi sendiri. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat dari Tim Dosen Prodi Akuntansi Universitas Pamulang ini, diharapkan dapat menjadi solusi bagi Artie Tasty dalam pengelolaan cashfownya dari hasil penjualan.

Kata kunci: pelatihan, arus kas, UMKM, Laporan keuangan

PENDAHULUAN

Ekonomi Indonesia saat ini dianggap masih kuat dibandingkan negara berkembang lainnya di dunia. Kemajuan ekonomi masyarakat saat ini didukung oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM menjadi kekuatan besar bagi Indonesia. Beberapa indikator juga sudah mengisyaratkan pandemic covid-19 akan segera bertransmisi ke masa endemi. Sementara itu, Menteri Keuangan Sri Mulyani menyampaikan bahwa tahun 2022 akan mengalami suatu masa di mana pandemi akan beralih ke endemi.

Angka penyebaran Covid-19 tiap harinya semakin menurun sejak diwajibkannya vaksinasi untuk masyarakat di seluruh dunia. Masa endemi Covid-19 membutuhkan adaptasi kembali kepada kebiasaan hidup normal, termasuk juga kegiatan ekonomi untuk semua sektor seperti Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Sebelumnya pada awal pertengahan tahun 2020 di mana virus Covid-19 mulai mewabah di seluruh Indonesia, lalu PSBB Jawa Bali mulai diberlakukan, membuat perekonomian di Indonesia menjadi terpuruk. Adanya pembatasan aktivitas dan diberlakukannya *Work and School from Home*, membuat banyak sekali pihak yang terdampak dan tidak dapat mencari nafkah secara normal. Tempat hiburan, pusat perbelanjaan, transportasi *online* semua tidak dapat beroperasi. Pembatasan mobilitas masyarakat diberlakukan yang mengakibatkan terpuruknya ekonomi masyarakat.

Pada masa pandemi, salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah yang juga mengikuti tren peluang bisnis dalam membuka atau merintis usaha adalah UMKM Pamulang Estate. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah Artie Tasty. Artie Tasty adalah bagian dari Usaha Mikro Kecil Menengah Pamulang Estate. Produk dari Artie Tasty adalah kue basah, kue kering dan donat kentang. UMKM Pamulang Estate. UMKM ini setiap Sabtu dan

Volume : 1 | Nomor : 2 | Bulan : September | Tahun : 2022 | E-ISSN : 2829-9698 | 10.47709/jubdimas.v1i2.97

Minggu mengadakan bazar menjual kue-kue dan lauk-pauk serta jajan pasar. Artie Tasty saat ini masih merupakan usaha yang dikelola oleh keluarga dari pemiliknya yaitu Ibu Roosyati.

Artie Tasty memulai usahanya sejak tahun 2019 pada bulan Ramadhan. Produk pertama yang dipasarkan adalah risoles mayonaise smoke beef. Isian Risoles adalah daging ayam, keju dan telur. Dalam penjualan pertama, Ibu Roosyati membuat 40 risoles dan terjual habis. Penjualan dilanjutkan selama 3 minggu dalam bulan Ramadhan tersebut dan selalu habis.

Industri makanan mendapat peluang yang sangat besar untuk terus bertumbuh, karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia. Jenis makanan yang dikonsumsi dikelompokkan menjadi dua pilihan yaitu makanan berat dan makanan ringan. Kegiatan penjualan Artie Tasty mengalami perkembangan sejak mengikuti pelatihan *digital marketing* dari Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Prodi Sarjana Akuntansi di semester lalu.

Sebelumnya, Ibu Roosyati mengalami kesulitan dalam kegiatan pemasaran produk makanan ringan buatannya. Kesulitan dalam kegiatan pemasaran diatasi dengan menerapkan pemanfaatan sosial media yang menarik dalam melakukan promosi penjualan. Sosial media yang digunakan oleh UMKM Artie Tasty adalah Instagram. Konten-konten menarik dalam Instagram Artie Tasty berhasil mengundang pelanggan baru yang ikut membeli dan mengkonsumsi produk Artie Tasty. Banyaknya permintaan dari para pelanggan, tentunya meningkatkan juga pendapatan usaha dari UMKM Artie Tasty. Peningkatan pendapatan ini memerlukan pengelolaan yang baik, sehingga semua pendapatan dapat dipergunakan kembali sebagai modal usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut, sebagai bentuk pengabdian kami kepada masyarakat, Universitas Pamulang bekerja sama dengan UMKM Pamulang Estate, akan menyelenggarakan pelatihan dengan tema: **"Pengelolaan Cash Flow dari Hasil Penjualan UMKM Artie Tasty dengan Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana"**

IDENTIFIKASI MASALAH

Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah Artie Tasty. Artie Tasty adalah bagian dari Usaha Mikro Kecil Menengah Pamulang Estate. Produk dari Artie Tasty adalah kue basah, kue kering dan donat kentang. UMKM Pamulang Estate. UMKM ini setiap Sabtu dan Minggu mengadakan bazar menjual kue-kue dan lauk-pauk serta jajan pasar. Artie Tasty saat ini masih merupakan usaha yang dikelola oleh keluarga dari pemiliknya yaitu Ibu Roosyati.

Artie Tasty memulai usahanya sejak tahun 2019 pada bulan Ramadhan. Produk pertama yang dipasarkan adalah risoles mayonaise smoke beef. Isian Risoles adalah daging ayam, keju dan telur. Dalam penjualan pertama, Ibu Roosyati membuat 40 risoles dan terjual habis. Penjualan dilanjutkan selama 3 minggu dalam bulan Ramadhan tersebut dan selalu habis.

Industri makanan mendapat peluang yang sangat besar untuk terus bertumbuh, karena makanan merupakan kebutuhan pokok manusia. Jenis makanan yang dikonsumsi dikelompokkan menjadi dua pilihan yaitu makanan berat dan makanan ringan. Makanan berat sebagai makanan pokok yang dikonsumsi sehari-hari, sedangkan makanan ringan dijadikan camilan untuk bersantai bersama keluarga. Salah satu jenis industri makanan yang berkembang sangat pesat adalah usaha roti dan kue. Keberhasilan kue dan roti adalah mampu menciptakan inovasi baik rasa maupun bentuknya. Risoles dan donat kentang memiliki cita rasa gurih dan sedikit manis. Untuk donat kentang sendiri Ketika sudah ditaburi gula bubuk memiliki cita rasa manis. Cita rasa ini sangat digemari masyarakat luas, baik usia anak-anak maupun dewasa. Hal inilah yang menjadi peluang bisnis bagi produsen dan para penggiat UMKM yang bergerak dalam industri makanan membuat usaha seperti café, toko kue ataupun industri rumahan.

Salah satu UMKM yang juga mengikuti tren peluang bisnis dalam membuka atau merintis usaha kue yaitu Artie Tasty. Pemilik Artie Tasty adalah Ibu Roosyati. Produk yang dijual Artie Tasty adalah risoles, donat kentang dan kue basah lainnya. Di antara produk-produk tersebut yang paling digemari para pelanggan adalah Risoles dan donat kentang. Rumah produksi Artie Tasty berlokasi di Komplek Pamulang Estate, Pamulang Timur Tangerang Selatan. Keunikan dari produk Artie Tasty adalah risoles dan donat kentang buatan Ibu Roosyati. Isian risoles dari bahan berkualitas tinggi dan keju yang gurih. Bahan berkualitas premium sehingga hasilnya adalah hidangan makanan ringan yang menggugah selera.

Berdasarkan hal tersebut, maka berikut adalah hasil pengamatan dari Tim Dosen Pengabdian Masyarakat mengenai permasalahan yang ada pada UMKM Artie Tasty, yaitu:

1. Pemilik UMKM Artie Tasty masih memerlukan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana sebagai penunjang dalam kegiatan pengelolaan *cash flow* usaha.

2. Pemilik Artie Tasty sudah membuat laporan belanja dan laporan pendapatan di dalam catatan yang berbentuk buku besar dengan ukuran kertas folio bergaris.
3. Kurangnya kemampuan dalam menghitung modal dalam membuat suatu makanan, menyebabkan keragu-raguan dalam menentukan harga jual.
   Berdasarkan permasalahan utama mitra yang sudah dijelaskan sebelumnya. Masalah yang terjadi biasanya adalah berupa masalah dasar dari pengetahuan atau keterampilan dalam pengelolaan keuangan yang dapat dibantu dengan pembuatan laporan keuangan sederhana dengan aplikasi excel.
4. Setelah ditelusuri salah satu penyebab kegagalan usaha dari UMKM lain adalah para mitra belum memahami pentingnya sebuah laporan keuangan sederhana. Para mitra UMKM memiliki usaha skala kecil yang biasanya menjalankan usahanya dengan mengabaikan perencanaan keuangan usahanya. Mereka kebanyakan masih beranggapan membuat laporan keuangan itu sulit dan rumit. Alasan lainnya mereka lebih fokus terhadap penjualan makanannya.

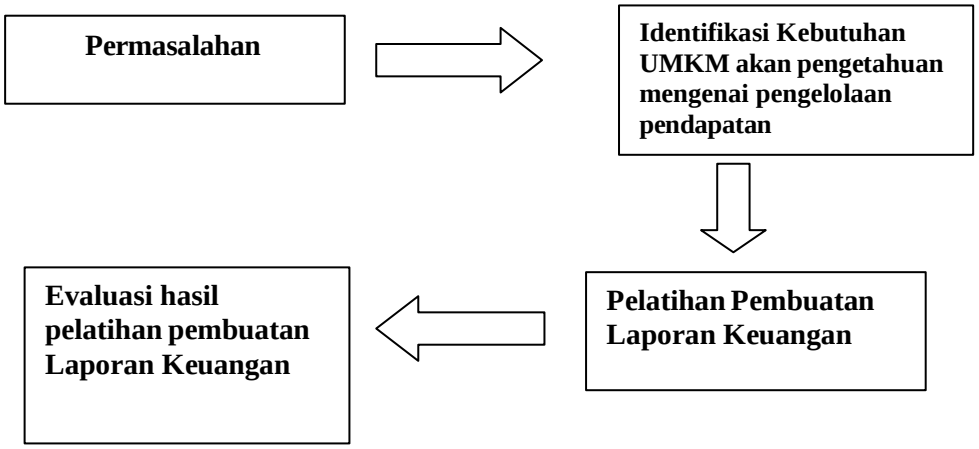
Berdasarkan permasalahan utama mitra yang dijelaskan sebelumnya, yaitu perlunya pengeloaan cash flow yang baik hasil dari penjualan UMKM Artie Tasty, maka solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah:

1. Membantu mitra untuk menggali lebih dalam mengenai kegiatan wirausahanya. Memberikan wawasan tentang perkembangan usaha pada dekade terakhir dan bagaimana peran aplikasi teknologi dalam mempermudah pencatatan pendapatan dan pengeluaran modal usaha. Memancing minat dan ide kreativitas para peserta pelatihan sehingga timbul semangat untuk menerapkan pembuatan laporan keuangan dengan teratur.
2. Melakukan *review* atas usaha yang sudah dijalankan sejak tahun 2019 dalam bentuk *sharing session.*
3. Membedah bersama-sama semua bahan yang dibutuhkan dalam membuat suatu produk dalam hal ini membuat risoles, roti, donut dan nasi goreng ala Artie Tasty. Semua bahan, seperti tepung, telur, daging, mayonaise, beras, perasa makanan, gula, minyak goreng, bumbu dapur dan lainnya dihitung dengan teliti. Selain bahan pembuatan makanan, dihitung juga kemasan pendukung seperti dus makanan, plastik kresek, selotip, karet gelang, dll. Semua bahan dan pelengkap dijumlahkan dengan margin/ keuntungan usaha yang diharapkan, maka dapat ditentukan harga jual dari masing-masing produk dan disesuaikan dengan harga pasar dan juga harga kompetitor untuk produk serupa.

Ada beberapa tahapan dalam pelatihan. Tahap pertama, tahap untuk menentukan kebutuhan apa saja yang harus diakomodasikan dalam pelatihan termasuk format dan rancangan pelatihan yang akan diimplementasikan. Tahap kedua, mengimplementasikan semua keputusan tentang pelatihan yang dihasilkan dari tahap pertama. Tahap ketiga adalah untuk memastikan bahwa pelatihan yang dilaksanakan telah mencapai target yang ditentukan atau sejauh mana efektivitas pelatihan dapat dicapai.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan utama mitra yang sudah dijelaskan sebelumnya, mengenai perlunya peningkatan pengetahuan dan menambah keterampilan dalam membuat laporan keuangan sederhana yang sesuai dengan kebutuhan UMKM Artie Tasty dalam menunjang kegiatan pelaporan keuangan harian. Membangkitkan minat dan memberikan inspirasi bagi penggiat UMKM untuk mengembangkan wirausaha memerlukan proses dan tahapan-tahapan yang perlu dilalui. Tahapan-tahapan ini penting untuk dilalui karena merupakan bagian dari proses pembentukan semangat, mental dan proses berpikir kreatif yang juga perlu dilandasi dengan pengetahuan dan keterampilan teknis kewirausahaan.



Volume : 1 | Nomor : 2 | Bulan : September | Tahun : 2022 | E-ISSN : 2829-9698 | 10.47709/jubdimas.v1i2.97

Tahapan pelaksanaan pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pertemuan dengan UMKM Pamulang Estate dengan telepon kepada Ketua UMKM yaitu Ibu Susi, membahas rencana tim dosen prodi Sarjana Akuntansi untuk mengadakan kerjasama dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
2. Tahap kedua adalah persiapan pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
3. Tahap ketiga adalah pelaksanaan PKM Pengelolaan Cashflow dari Hasil Penjualan UMKM Artie Tasty dengan pelatihan pembuatan laporan keuangan sebagai lanjutan kegiatan PKM semester lalu yaitu melatih dalam hal digital marketing bertujuan untuk peningkatan penjualan.
4. Pelaksanaan kegiatan meliputi diskusi mengenai perhitungan modal terdiri dari bahan-bahan dan jasa untuk pembuatan kue-kue dan nasi goreng. Dari Kegiatan perhitungan ini dievaluasi kembali mengenai kesesuaian harga jual produk.
5. Tahap keempat adalah menghitung penerimaan dan pengeluaran usaha dan dilanjutkan dengan pemberian materi dan praktek pembuatan laporan keuangan sederhana.

Dari permasalahan yang telah dijelaskan dalam latar belakang diadakannya kegiatan pengabdian kepada Masyarakat maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini, Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Pamulang yang terdiri dari para Dosen Prodi Akuntansi S1 dan mahasiswa Unpam, mengadakan pendekatan dengan Ibu Tati Susmiyati selaku ketua UMKM Pamulang Estate. Tim Dosen menyatakan keinginan dan harapan untuk dapat bekerjasama dengan UMKM Pamulang Estate dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. Ibu Tati menyetujui usulan tersebut dan mengajak anggotanya UMKM yang bernaung di bawah bendera UMKM Pamulang Estate untuk berpartisipasi dalam kegiata Pengadian Kepada Masyarakat yang diadakan oleh Tim Dosen Universitas Pamulang. Untuk tim kami melanjutkan Kegiatan PKM dari semester lalu mengenai pelatihan *digital marketing* dan saat ini dilanjutkan dengan pelatihan pengelolaan *cashflow* dari hasil penjualan UMKM Artie Tasty.

Metode yang dipakai dalam pelatihan adalah *problem based learning* adalah merupakan salah satu strategi pelatihan yang berorientasi pada *contectual teaching* and *learning process* (Jones, Rasmussen dan Moffit, 2009). Pada pelatihan ini peserta diajak belajar dengan melihat keadaan sesungguhnya atau permasalahan yang ada atau kontekstual. Tahapan metode *problem based learning* adalah sebagai berikut:

1. Pemecahan masalah nyata
2. Kerja Kelompok
3. Umpan Balik
4. Diskusi
5. Laporan

Metode *problem based learning* ini berbeda dengan sistem pembelajaran langsung yang biasanya lebih kepada metode ceramah. Dalam Metode *problem based learning* ini, para pelatih dalam hal ini tim dosen pengabdi masyarakat dituntut harus lebih kreatif dan atraktif serta tidak membosankan dalam menjelaskan mengenai laporan keuangan yang bermanfaat dalam pengelolaan penghasilan UMKM. Peranan tim PKM adalah membantu menghitung modal usaha berupa bahan-bahan pembuatan kue dan penunjang lainnya seperti kemasan, plastic dan lainnya. Setelah menghitung semua modal pembuatan kue dan kemasannya, Langkah selanjutnya adalah menentukan margin atau laba penjualan dan harga jual produk.

Setelah peserta Latihan memahami cara menghitung harga jual, dilanjutkan dengan kegiatan kalkulasi pendapatan harian dan dilanjutkan dengan praktek membuat laporan keuangan sederhana di excel. Selama ini, Owner Artie Tasty membuat laporan pendapatan dan pemasukan dengan buku dengan kertas folio.

Menurut pernyataan diatas, membangkitkan minat dan memberikan inspirasi bagi para peserta pelatihan untuk menjadi wirausaha memerlukan proses dan tahapan-tahapan yang perlu dilalui oleh penggiat UMKM. Tahapan-tahapan ini penting untuk dilalui karena merupakan bagian dari proses pembentukan semangat, mental dan proses berpikir kreatif yang juga perlu dilandasi dengan pengetahuan dan keterampilan teknis kewirausahaan.

Berdasarkan permasalahan utama mitra yang dijelaskan sebelumnya, yaitu perlu lebih memperkaya pengembangan ide kreatif bisnis dengan pertimbangan-pertimbangan yang lebih komprehensif, maka solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah:

1. Membantu mitra untuk menggali lebih dalam minat para penggiat UMKM untuk mengembangkan wirausahanya. Memberikan wawasan tentang perkembangan usaha pada dekade terakhir dan bagaimana peran pengelolaan keuangan dalam mengantar penggiat UMKM menjadi lebih sukses dalam usahanya, sesuai target yang dituju.

2. Melakukan *review* atas harga jual produk dan keuntungan yang direncanakan apakah sudah sesuai dengan pengeluaran modal untuk mengolah suatu produk.
3. Melaksanakan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana dari pengelolaan penghasilsn dari UMKM Artie Tasty. Salah satu factor pendorong kewirausahaan adalah pelatihan yang berkaitan dengan kegiatan kewirausahaan tersebut. Ada beberapa tahap dalam pelatihan. Tahap pertama, tahap untuk menentukan kebutuhan apa saja yang harus diakomodasikan dalam pelatihan termasuk format dan rancangan pelatihan yang akan diimplementasikan. Tahap kedua, mengimplementasikan semua keputusan tentang pelatihan yang dihasilkan dari tahap pertama. Tahap ketiga adalah untuk memastikan bahwa pelatihan yang dilaksanakan telah mencapai target yang ditentukan atau sejauh mana efektivitas pelatihan dapat dicapai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil dengan diskripsi yag jelas. Hasil dapat dilengkapi Tahapan kegiatan dalam proses kegiatan ini adalah datang ke lokasi UMKM Artie Tasty yaitu kediaman Keluarga Ibu Roosyati di Pamulang Estate Tangerang SelatanPertama kami berkunjung ke rumah ibu Roosyati yang juga merupakan tempat usaha Artie Tasty, di kompleks perumahan Pamulang Estate, kami langsung menemukan keunikan dan merasakan keramahan yang terpancar dari desain dan tampilan rumah itu. Benar saja, belum sampai tiga Langkah kami memasuki halaman rumah tersebut, kami sudah mendengar suara sambutan dari dalam rumah dengan nada yang sumringah dan ramah yang membuat kami merasa diterima dan seperti disambut oleh kerabat yang sudah lama akrab. Nada dan aksen sunda juga terpancar dari desain dan layout serta interior rumah yang hangat dan akrab.

Dalam hitungan menit berada di dalam rumah ibu Roosyati, kami seperti sudah menjadi kerabat dekat yang sudah lama tidak bertemu. Ibu Rosyati dengan sigap dan gesit mempersiapkan ruangan tempat kita akan mengobrol dan bercengkerama tentang usahanya. Duduk bersila dengan menghadap taman mungil di bagian belakang rumahnya menambah akrab suasana dilengkapi suguhan teh panas. Interaksi semakin lama semakin seru, informatif dan produktif. Semangat dan antusiasme ibu Roosyati yang kemudian ditemani suami terlihat jelas dengan banyak bunga-bunga cerita menarik mewarnai kisah dan pengalamannya membangun usahanya. “Saya senang membuat macam-macam makanan. Setia pada kegiatan di RT sini, saya selalu menyempatkan diri dan juga diminta oleh tetangga-tetangga untuk memasak penganan-penganan untuk memeriahkan kegiatan RT. Memang dengan berbagai penganan, tetangga menjadi semakin semangat hadir dan berkontribusi pada kegiatan RT. Alhamdulillaah banyak yang suka penganan yang saya buat. Dari situ, banyak teman-teman yang mendorong saya untuk memulai usaha aneka penganan kecil.”

Kemudian karena terinspirasi dari komentar-komentar tetangga dan dorongan dari keluarga, utamanya suami, ibu Roosyati memulai usaha dengan memenuhi pesanan-pesanan ibu-ibu untuk berbagai acara keluarga. Dari berbagai pesanan yang diterima, ternyata yang paling diminati adalah donat dan risoles. Donat buatan ibu Roosyati memang special. Selain dibuat dari kentang, donat ibu Roosyati bertekstur ala donut “Dunkin’ Donut” dengan berbagai topping dengan warna warni menarik dan dari bahan yang sehat. Sedangkan Risoleh Bu Roosyati juga special karena kulitnya renyah dan isinya sangat bercita rasa, sebagaimana cita rasa ala daerah Sunda.

Masalah lama yang sudah teratasi pada Pengabdian Kepada Masyarakat semester lalu adalah sebagai berikut “Tapi masalahnya, saya bukan orang yang pintar berpromosi. Jadi yang kenal produk saya ya gak jauh-jauh adalah tetangga dan kerabat dekat. Saya sebenarnya sudah mempunyai akun Instagram tapi tidak punya waktu untuk membuatnya jadi menarik atau buat apa itu… caption, caption gitu…”

Dari hasil obrolan kami dan pengamatan kami, bu Roosyati mempunyai produk handal dan kapasitas untuk mengembangkan variasi produk yang juga berpotensi untuk disukai masyarakat sekelilingnya. Untuk membuat produknya ini dikenal dan diminati lebih banyak pelanggan, produk bu Roosyati perlu didorong lebih jauh ke jangkauan public dan tampilannya secara visual mapun verbal dibuat lebih menarik. Digital marketing sudah banyak diketahui sebagai alat bantu yang efisien dan efektif dalam hal meraih peminat-peminat potensialnya.

Keadaan Artie Tasty saat ini, laris penjualannya. Ibu Yati bercerita bagaimana larisnya penjualan Artie Tasty saat ini dan siapa saja yang mengelola.

Dalam diskusi, kami, tim Dosen Universitas Pamulang, yang terdiri dari Wisjnumurti Bambang Permadi, S.E., MBA, Dewi Ulfah Arini, S.Psi., M.Psi., M.M. dan diketuai oleh Lioni Indrayani, S.E., M.M. serta dibantu oleh mahasiswa prodi Sarjana Akuntansi, memberikan saran-saran praktis pada Bu Roosyati. Dalam perbaikan-perbaikan produk maupun dalam pengembangan penggunaan laporan keuangan sederhana. Ibu Roosyati sangat antusias menanggapi pelatihan dari kami dan mendengarkan pemaparan dengan serius. Pada Kegiatan

Volume : 1 | Nomor : 2 | Bulan : September | Tahun : 2022 | E-ISSN : 2829-9698 | 10.47709/jubdimas.v1i2.97

PKM lalu kami mendorong ibu Roosyati untuk banyak membuat konten yang diyakini menarik perhatian para peminat potensial produknya. Konten untuk Instagram dapat dibuat dengan memanfaatkan bakat ibu yang beraneka ragam. Selain masak, ibu suka memelihara tanaman, membuat desain rumah yang mungil tetapi menarik, merangkai bunga, dilengkapi dengan bakat sang suami yang punya banyak ide-ide lucu dan konyol. Kesemuanya itu, bisa dieksplor menjadi berbagai ide konten untuk meramaikan akun Instagram mereka.

Untuk PKM kali ini kami menyarankan untuk fokus pada satu sampai empat produk andalan dari Artie Tasty. Ibu Roosyati menanggapi dengan antusias dan memaparkan bahan-bahan untuk membuat makanan ringan serta pelengkap apa saja yang diperlukan dalam kegiatan penjualan. Ibu Roosyati masih kebingungan dan belum konsisten dalam melakukan pencatatan pengeluaran usaha dan juga pemasukan dari hasil penjualannya.

Gambar

Gambar / grafik di masukan ke dalam artikel **bukan pada lampiran**. Gambar / grafik perlu diberikan nomor dan judul yang menunjukkan konten gambar dan grafik tersebut berdekatan dengan pembahasan. Judul dari gambar / grafik ditulis dibawah gambar/ grafik diletakkan di tengah/*centered* dan dicetak tebal. Sumber dari gambar/grafik perlu dicantumkan.



Gambar 1.
Pelatihan dan review dalam perhitungan modal usaha



Gambar 2.
Foto bersama

Volume : 1 | Nomor : 2 | Bulan : September | Tahun : 2022 | E-ISSN : 2829-9698 | 10.47709/jubdimas.v1i2.97

KESIMPULAN

Bagian ini berisi rangkuman Setelah Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat mengenai Membangun Brand dan meningkatkan Penjualan Artie Tasty dengan Pelatihan Digital Marketing.maka diharapkan membawa perubahan bagi para Mitra:

- Para mitra dapat mengenali jenis usahanya, bagaimana cara mengelola administrasi harian serta bagaimana aktivitas keuangan usaha yang baik.
- Para mitra sudah mulai memahami dan menerapkan pengelolaan usaha dengan lebih baik dan terarah.
- Dengan pengajaran, pelatihan dan praktik diharapkan para mitra dapat mempraktikkan bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dan fleksibel untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan harian
- Dengan pengajaran dan menghitung modal usaha bersama-sama, diharapkan Artie Tasty dapat membuat inovasi dalam produknya dan lihai dalam menghitung modal usaha.
- Para mitra diharapkan mulai menerapkan bagaimana mengelola keuntungan harian dan efisiensi dalam produksi dengan menjalankan system penjualan dengan Sistem *Purchase Order*. Dengan Sistem PO, maka sudah dapat dianggarkan berapa pengeluaran yang akan terjadi dan jumlah kue yang akan diproduksi supaya efisien dalam pemakaian listrik, minyak goreng, gas dan lain sebagainya yang seringakali luput dari perhitungan biaya pengeluaran produksi.

REFERENSI

Jones, B.F., Rasmussen, C.M.,&Moffitt. M.C. 2009. Real Life Problem Solving: A collaborative approach to interdisciplinary learning.Washington, DC: American Physchological Association.

Minamiyama, H. 2007. *World Branding : Concept, Strategy and Design, USA:*Ginko Press..

Mondy &Noe.2003. *Human Resources Management*, 6 ed, New York: Prentice hall Inc.

Nugraha, Reni Amaranti, " Pengembangan Model Pelatihan IPTEKS bagi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Kemampuan Pengelolaan Bisnis di kalangan Mahasiswa", Teknoin Vol 22 No. 6 Desember 2016: 444-451.

Putra, Sandi Justitia. "Perancangan *Branding* UMKM Mr &Mrs Cake Shop Lombok". E-DIMAS Vol. 12 No. 2 Juni 2021: 297-304