

PEMBINAAN PENGELOLAAN MANAJEMEN KEUANGAN DAN DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA IKM PAPUA MUDA KREATIF KELURAHAN AWIYO DISTRIK ABEPURA

Endah Dwi Lestari¹, Diana Yulia Paula², Yoseb Boari³, Maria Apriyane Patty⁴

^{1,2,3,4}Fakultas Ekonomi Universitas Ottow Geissler Papua

Co. Author E-Mail: endahdwi1607@gmail.com¹

Author E-Mail: diantuapattinaja80@gmail.com², yobo.uogp@gmail.com³,
mariaapriyane90@gmail.com⁴

Article History:

Received: 08-06-2022

Revised: 20-07-2022

Accepted: 30-07-2022

Keywords:

SME

financial management
digital marketing

Abstract: Red Ginger is used by the community as an herbal medicine that serves to increase endurance and is able to overcome sore throat, flu and fever as well as stomach disorders. The increasing public interest in consuming red ginger, especially during the Covid-19 pandemic was be an opportunity for small business owner to make processed products made from ginger with economic value, namely herbal drinks in the form of instant powder. The purpose of this Community Service activity was to provide training on Financial Management and Digital Marketing as an effort to increase business income for instant ginger powder drinks at IKM Papua Muda Kreatif. The methods used in this community service activity were the speech, discussions and training on financial management, making simple financial reports, digitalization marketing strategies and the use of social media to support promotional and marketing activities. The result of this community service activity that IKM Papua Muda Kreatif was able to make simple financial reports and utilize digital marketing as a marketing strategy to increase business income.

Kata Kunci:

IKM

Manajemen Keuangan
Digital Marketing

Abstrak: Jahe Merah dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai obat herbal yang berfungsi untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan mampu mengatasi sakit tenggorokan, flu dan demam serta gangguan lambung. Meningkatnya peminat masyarakat untuk mengkonsumsi jahe merah khususnya pada masa pandemi Covid-19 menjadi peluang bagi pelaku usaha kecil untuk menghasilkan produk olahan berbahan dasar jahe yang bernilai ekonomis yaitu minuman herbal berbentuk serbuk instan. Tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah memberikan pelatihan tentang Manajemen Keuangan dan Digital Marketing sebagai upaya peningkatan pendapatan usaha minuman serbuk jahe instan pada IKM Papua Muda Kreatif.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa ceramah, diskusi dan pelatihan mengenai pengelolaan manajemen keuangan, pembuatan laporan keuangan sederhana, strategi pemasaran digitalisasi dan pemanfaatan media sosial untuk mendukung kegiatan promosi dan pemasaran. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pelaku usaha IKM Papua Muda Kreatif mampu membuat laporan keuangan sederhana dan memanfaatkan digital marketing sebagai strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan usaha.

Pendahuluan

Jahe (*Zingiber officinale*) merupakan salah satu tumbuhan yang rimpangnya sering digunakan sebagai rempah-rempah dan bahan baku pengobatan tradisional. Selain itu jahe juga dimanfaatkan untuk tujuan kesehatan atau kecantikan yang banyak digunakan di Indonesia [1]. Dari jenis, bentuk, besar rimpang, serta warnanya, jahe dibagi atas tiga jenis, yaitu Jahe Gajah (*Zingiber officinale* var. *officinale*), Jahe Emprit (*Zingiber officinale* var. *amarum*) dan Jahe Merah (*Zingiber officinale* var. *rubrum*). Senyawa kimia aktif yang terkandung dalam jahe bersifat antiinflamasi dan antioksidan, adalah gingerol, beta-caroten, capsaicin, asam cafeic, curcumin dan salisilat. Diketahui bahwa jahe juga mengandung komponen bioaktif fenolik dan senyawa ini merupakan bagian dari komponen oleoresin yang dapat berpengaruh dalam sifat pedas jahe [2].

Berdasarkan kandungan gingerol, Jahe Merah lebih tinggi dibanding jahe lainnya. Karakteristik bau dan aroma jahe berasal dari campuran senyawa zingeron, shogaol yang lebih kuat serta kandungan minyak atsiri juga lebih banyak sehingga rasanya lebih pedas dari jahe yang lainnya [3]. Perbedaan inilah yang menyebabkan Jahe Merah lebih banyak dimanfaatkan sebagai pengobatan tradisional. Adapun manfaat Jahe Merah yang sudah banyak diketahui oleh masyarakat luas antara lain untuk meningkatkan daya tahan tubuh, mengurangi peradangan. Jahe Merah menghasilkan efek hangat di tenggorokan sehingga mampu mengatasi sakit tenggorokan, flu, demam serta gangguan lambung [4]. Oleh karena itu, masyarakat lebih memilih Jahe Merah sebagai salah satu alternatif untuk menjaga vitalitas dan kesehatan tubuh khususnya pada masa pandemic Covid-19 [5]. Melihat situasi ini, maka pelaku usaha kecil memanfaatkan jahe sebagai peluang usaha yang dapat menghasilkan uang. Salah satunya adalah Industri Kecil Menengah Papua Muda Kreatif yang berhasil mengolah Jahe Merah sebagai minuman herbal berbentuk serbuk instan.

Industri Kecil Menengah (IKM) "Papua Muda Kreatif" adalah salah satu IKM di Kelurahan Abepura yang dipilih oleh tim pelaksana sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. IKM ini memulai usaha sejak bulan Agustus 2021 di tengah masa pandemi Covid-19. Produk yang dihasilkan adalah minuman olahan jahe dalam bentuk bubuk yaitu Jahe Merah Instan, Jahe Emprit Instan dan Rimpang Papua. Dalam perkembangan usahanya IKM mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan ditambah lagi kurangnya pemahaman dan kemampuan dalam pengelolaan manajemen keuangan [6]. Kunci utama keberhasilan dalam mengembangkan usaha adalah pada manajemen keuangan dalam pengelolaan usaha [7]. Manajemen keuangan tidak hanya meliputi pengelolaan uang kas, tapi juga mencakup bagaimana mengelola kekayaan untuk menghasilkan keuntungan dan manfaat bagi usaha yang sedang dijalankan [8].

Hal penting yang dapat dilakukan dalam menerapkan manajemen keuangan bagi para pelaku usaha yaitu dengan memisahkan uang pribadi dan usaha, membuat pencatatan arus kas, membuat rencana penggunaan uang, mengontrol arus usaha, dan menerapkan disiplin pada diri sendiri untuk menjalankan hal-hal tersebut. Hal ini dilakukan agar para pelaku usaha dapat mengelola keuangan dengan baik serta meninjau ulang sumber pemasukan dan pengeluaran dalam usahanya dengan menyusunnya dalam laporan keuangan sederhana [9].

Selain itu kegiatan pemasaran dan promosi juga menjadi faktor penentu dalam meningkatkan angka penjualan bagi seluruh jenis usaha (baik berskala kecil maupun besar). Salah satu cara yang cukup efektif dalam menarik minat pelanggan adalah melakukan pemasaran berbasis online atau yang lebih dikenal dengan sebutan digital marketing [10]. Digital marketing merupakan suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah brand atau produk menggunakan media digital atau internet dengan tujuan untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat [11]. Media sosial dapat digunakan untuk melakukan komunikasi dalam bisnis, membantu pemasaran produk dan jasa, berkomunikasi dengan pelanggan dan pemasok, melengkapi merk, mengurangi biaya dan untuk penjualan online [12]. Tingginya angka pengguna smartphone merupakan pasar yang sangat menjanjikan untuk bisnis. Bukan hanya di tanah air, penggunaan smartphone sebagai akses informasi utama terbelah merata di seluruh dunia. Digital marketing akan menjangkau konsumen yang luas dalam segmen ini sehingga bisa mendapatkan konsumen dan penjualan yang lebih banyak dalam waktu yang cepat [13]. Selain itu digital marketing juga dapat membangun ekosistem dan model bisnis baru di era digital, serta menciptakan keunggulan kompetitif yang secara langsung mengubah pesaing dan pelaku usaha [14]. Namun kendala yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha kecil dan menengah adalah kurangnya pemahaman dalam penggunaan teknologi digital. Hal serupa juga dialami oleh salah satu Industri Kecil Menengah yang ada di Jayapura yaitu IKM Papua Muda Kreatif.

Dari hasil wawancara ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu mitra belum melakukan pengelolaan keuangan dengan baik sehingga belum mengetahui jumlah rugi/laba usaha, hal ini dikarenakan terbatasnya kemampuan mitra dalam pengelolaan keuangan dilihat dari pencatatan laporan keuangan yang belum rapi, pemasaran produk masih menggunakan metode penjualan tatap muka dan penjualan langsung, hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pemanfaatan media sosial, kurangnya kemampuan dalam pengambilan gambar produk yang menarik, sehingga kurang maksimal menjangkau customer yang dijadikan target.

Uraian di atas menjadi alasan bagi tim pelaksana untuk melakukan pendampingan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan solusi yang ditawarkan yaitu memberikan pelatihan pengelolaan keuangan sehingga meningkatkan kemampuan mitra dalam melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan serta dapat mengetahui dengan pasti rugi/laba usaha, memberikan pelatihan digital marketing sebagai strategi pemasaran dengan memanfaatkan teknologi internet dan media sosial untuk memperluas pemasaran produk atau brand dan meningkatkan pendapatan usaha [15].

Metode

IKM Papua Muda Kreatif adalah mitra dalam kegiatan pengabdian yang merupakan salah satu industri rumah tangga di Kota Jayapura yang berlokasi Jl Raya

Abe Pantai RT 002 RW 001 (Depan UMP) Tanah Hitam di Kelurahan Awiyo Distrik Abepura. Usaha ini dikelola oleh Ibu Haryani Jitmau yang dibantu oleh 14 orang karyawan. Adapun kegiatan pengabdian ini dilaksanakan oleh tim yang terdiri 4 orang.

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan observasi, pemberian materi melalui metode ceramah, pelatihan dilanjutkan dengan pendampingan. Adapun tahapan dalam kegiatan pengabdian ini tergambar pada *chart* berikut.



Gambar 1. Chart Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan PKM yang dilaksanakan pada 4 April-28 Mei 2022 ini dideskripsikan pada tabel berikut.

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Minggu Ke-							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Pemilihan Mitra dan Survey Lokasi	√							
2.	Observasi dan Identifikasi Masalah		√						
3.	Persiapan Kegiatan dan Materi		√						
4.	Sosialisasi Kegiatan dan Pelatihan			√					
5.	Monitoring dan Pendampingan				√	√	√	√	
6.	Evaluasi								√

Hasil

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan pada hari Sabtu, 23 April 2022 di Rumah Produksi IKM Papua Muda Kreatif pada pukul 11.00 sampai 15.00 WIT dengan diikuti oleh 8 peserta. Kegiatan pertama diawali dengan registrasi, pembukaan dan sosialisasi tentang kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Ottow Geissler Papua sehingga peserta mengetahui tujuan kegiatan yang dilakukan. Materi pertama yang diberikan adalah Manajemen Keuangan. Materi ini membahas pentingnya pengelolaan manajemen keuangan bagi pelaku usaha IKM dilanjutkan dengan topik transaksi-transaksi akuntansi dan pelaporan keuangan IKM. Materi berikutnya adalah mengenai Digital Marketing sebagai strategi pemasaran dan pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi produk yang dipasarkan. Setelah kegiatan pelatihan ini dilakukan pendampingan dan monitoring secara berkala guna memastikan IKM Papua Muda Kreatif mampu menerapkan pelatihan yang sudah diberikan sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha serta memperluas pemasaran hasil produksi.



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Diskusi

Beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan usaha pada IKM Papua Muda Kreatif adalah pelaku usaha belum memahami pengelolaan keuangan. Selama ini pelaku usaha hanya mencatat keuangan dengan pemahaman sendiri dan sering menggabungkan pembelanjaan usaha dengan pembelanjaan pribadi. Namun dengan pelatihan yang diikuti, IKM ini sudah mulai merapikan kembali catatan keuangan mulai dari modal usaha, menetapkan harga jual, perhitungan laba rugi, biaya produksi, pemasaran dan lainnya. Pelaku usaha juga kesulitan dalam pemasaran produk, dengan pelatihan tentang digital marketing pelaku usaha bisa memanfaatkan smartphone dan media sosial sebagai media pemasaran yang mudah dan murah sehingga pelaku usaha bisa menerapkan secara mandiri dengan menggunakan aplikasi yang sudah ada.



Gambar 3. Poster Pemasaran Produk

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pendampingan yang sudah dilakukan dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat diterima dan diterapkan oleh IKM Papua Muda Kreatif. Kegiatan ini berhasil membuka pemahaman IKM berkaitan dengan pengelolaan keuangan dan digital marketing sehingga mendorong dan memotivasi pelaku IKM dalam pengembangan usahanya. Pendampingan yang berkelanjutan diperlukan oleh pelaku usaha kecil yang baru memulai usaha seperti IKM Papua Muda Kreatif sehingga kegiatan ini juga membantu program pemerintah dalam hal ini Dinas Perindakop Kota Jayapura dalam meningkatkan kualitas IKM di Kota Jayapura.

Pengakuan/Acknowledgements

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bisa terlaksana dengan lancar. Ucapan terima kasih kepada Direktur Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) dan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ottow Geissler Papua yang telah menugaskan tim pelaksana dan mendukung kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM), Kepala Kelurahan Awiyo Distrik Abepura yang telah memberikan izin melakukan kegiatan dari awal sampai selesai sehingga kegiatan ini menghasilkan manfaat bagi pelaku usaha di Jayapura khususnya bagi Industri Kecil Menengah Papua Muda Kreatif sebagai mitra dan subyek pendampingan.

Daftar Referensi

- 1]. Aryanta, R, I Wayan. "Manfaat Jahe Untuk Kesehatan." Jurnal Widya Kesehatan 1.2 (2019).
- 2]. D. Fathona, "Kandungan Gingerol dan Shogaol, Intensitas Kepedasan dan Penerimaan Panelis terhadap Oleoresin Jahe Gajah (*Zingiber officinale* Var. Roscoe), Jahe Emprit (*Zingiber officinale* var. *Amarum*), dan Jahe Merah (*Zingiber officinale* var. *Rubrum*)", Prodi Ilmu dan Teknologi Pangan, Institut Pertanian Bogor (2011).
- 3]. R. Rehman, et al, "*Zingiber officinale* Roscoe (pharmacological activity)", Journal of Medicinal Plants Research 5.3 (2011): 344-348.
- 4]. Andriani, D, et al. "Pengaruh Pemberian Jahe Merah Terhadap Perubahan Nyeri Disminorhea". Jurnal Ilmu Keperawatan dan Kebidanan 12.1 (2021): 171-178.
- 5]. Nunik Lestari. "Inovasi Pembuatan Sirup Jahe Merah Sebagai Minuman Herbal Kesehatan Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Pao Kecamatan Tombolopao Kabupaten Gowa Riau". Jurnal of Empowerment 5.1 (2022): 13-23.
- 6]. Sunardi, Nardi, et al. "Peran Digital Marketing Dan Manajemen Keuangan dalam Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM yang Berdampak Pada Kesejahteraan Masyarakat di Tengah Pandemi Covid 19." Jurnal Abdi Masyarakat Humanis 2.2 (2021).
- 7]. Ruslaini, Et Al. "Peningkatan Manajemen Dan Teknologi Pemasaran Pada Umkm Ojesa (Ojek Sahabat Wanita) Dalam Mengatasi Less Contact Ekonomi Masa Covid-19". Jurnal Martabe 4.1 (2021).
- 8]. Handini, Sri, et al. "Manajemen UMKM dan Koperasi." Unitomo Press (2019).
- 9]. Hairunisya, Nanis, Et Al. "Pelatihan Dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Kepada Pengusaha Umkm Di Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung". Jurnal Adimas 5.1 (2017): 35-45

-
- 10]. Widharta, Willy. "Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai". Jurnal Manajemen Pemasaran Petra 2.1 (2013): 1-15.
 - 11]. N. Laili Hidayati, "Pengaruh Viral Marketing, Online Consumer Riviews Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Shopee Di Surabaya," Jurnal Pendidikan Tata Niaga 6.3 (2018).
 - 12]. Winarti, Cici. "Pemanfaatan Sosial Media oleh UMKM Dalam Memasarkan Produk di Masa Pandemi Covid-19." Universitas Tanjungpura, 2021: 195-206.
 - 13]. Sukmawati, Wati. "Pendampingan Pemasaran Produk Umkm Minuman Serbuk Jahe Instan Di Masa Pandemi Covid-19". Jurnal Martabe 4.3 (2021).
 - 14]. Rosita, Rahmi. "Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia". Jurnal Lentera Bisnis 9.2 (2020).
 - 15]. Pramaningsih, Vita. "Media Online Untuk Meningkatkan Pemasaran Tempe". Jurnal JPM Wikrama Parahita 6.1 (2022).