

**Meningkatkan Value Product, Pelaporan Keuangan Digital Dan Pemasaran Digital Pasca Covid 19 Pada UMKM Katering Darso**

***Increasing Product Value, Digital Financial Reporting and Digital Marketing Post Covid 19 in Darso Catering MSMEs***

**Made Wedaswari<sup>1</sup>, Salman Faris Insani<sup>2</sup>, Sari Widati<sup>3</sup>, Siti Nur Annisaa<sup>4</sup>,  
Rihan Mustafa Zahri<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo

<sup>5</sup>Universitas PGRI Madiun

\*Korespondensi penulis: [madewedaswari90@gmail.com](mailto:madewedaswari90@gmail.com)<sup>1</sup>, [rihanmustafa@unipma.ac.id](mailto:rihanmustafa@unipma.ac.id)<sup>5</sup>

**Article History:**

Received: 27 Juni 2023

Revised: 18 Juli 2023

Accepted: 16 Agustus 2023

**Keywords:** Value Product; Digital Finance; Digital Marketing

**Abstract:** Sukoharjo is a district that has quite well-known names or nicknames, including: prosperous city, textile city, city of girls (trade, education, industry, and business), herbal medicine district, and so on. One of the industries run in Sukoharjo district is a home industry. The home industry is one manifestation of the existence of Small and Medium Enterprises (MSMEs) as a support for the Indonesian economy which contributes 23.89% to GDP and 93.78% to total employees. The development of the culinary world in Sukoharjo district is quite rapid. This is in line with the development of catering in the Sukoharjo district. For example, the MSME business in Darso catering is in Kwarasan, Grogol, Sukoharjo. Business competitors in the culinary catering business industry will be able to survive if they increase the value of their products. The management of Darso's catering business is still simple. Have not kept records of financial reports or bookkeeping in an orderly manner. These proposals together with the Community Service Team and partners will carry out training in management management starting with planning, implementing and supervising / controlling production activities in accordance with the expectations of business owners, namely being able to produce goods / products effectively and efficiently, so that business owners can guarantee survival and development, then it is appropriate if the company does the best management in the field of production. Since the Covid-19 pandemic took place, Darso's catering business has begun to redesign its business. During the pandemic, Darso catering owners started doing research. Solutions related to increasing product value by increasing new innovations such as improving service quality. Service quality can be improved by means of good and friendly service to consumers or customers of the catering business. Improving the quality of packaging or product containers produced. Maximizing the use of marketing tools, namely to identify consumer responses to products. Provide basic accounting training and assistance in making simple general journals to profit and loss reports. Financial management and management based on financial applications. Designing an online marketing system by conducting training and mentoring on the use of social media and optimizing strategies for using e-commerce applications.

### **Abstrak**

Sukoharjo merupakan kabupaten yang mempunyai nama sebutan atau julukan yang cukup terkenal, antara lain : kota makmur, kota tekstil, kota gadis (perdagangan, pendidikan, industri, dan bisnis), kabupaten jamu, dan lain sebagainya. Industri yang dijalankan di kabupaten Sukoharjo salah satunya adalah industri rumahan. Industri rumahan merupakan salah satu perwujudan eksistensi Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penopang perekonomian Indonesia yang berkontribusi sebesar 23,89% terhadap GDP dan 93.78% terhadap total karyawan.. Perkembangan dunia kuliner di kabupaten Sukoharjo tergolong cukup pesat. Hal ini searah dengan perkembangan catering yang berada di wilayah kabupaten Sukoharjo. Contohnya bisnis UMKM pada catering darso yang berada pada Kwarasan, Grogol, Sukoharjo. Pesaing usaha pada industri bisnis kuliner catering akan dapat bertahan apabila meningkatkan nilai produk mereka. Pengelolaan manajemen usaha catering darso masih sederhana. Belum membuat pencatatan laporan keuangan atau pembukuan secara tertib. Usulan proposal ini bersama Tim Pengabdian kepada Masyarakat dan mitra akan dilaksanakan pelatihan dalam pengelolaan manajemen dimulai melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan/ pengendalian kegiatan produksi sesuai dengan harapan pemilik usaha yaitu mampu memproduksi barang-barang/produk secara efektif dan efisien, sehingga pemilik usaha dapat menjamin kelangsungan hidupnya dan berkembang, maka sudah selayaknya apabila perusahaan melakukan manajemen yang sebaik-baiknya dalam bidang produksi tersebut. Sejak berlangsungnya pandemi Covid Pada saat Pandemi Covid-19, usaha catering darso mulai merancang kembali usahanya. Pada masa pandemi, pemilik catering darso mulai melakukan riset. Solusi terkait peningkatan nilai produk dengan meningkatkan inovasi baru seperti meningkatkan kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan dapat ditingkatkan dengan cara pelayanan yang baik dan ramah kepada konsumen atau pemesan usaha catering tersebut. Meningkatkan kualitas pengemasan atau wadah produk yang dihasilkan. Memaksimalkan penggunaan marketing tools, yaitu untuk mengidentifikasi respons konsumen terhadap produk. Memberikan pelatihan dasar akuntansi dan pendampingan dalam pembuatan jurnal umum sederhana hingga laporan laba rugi. Pengelolaan keuangan dan manajemen berbasis aplikasi keuangan. Mendesain sistem pemasaran online dengan melakukan pelatihan dan pendampingan penggunaan social media dan optimalisasi strategi pemakaian aplikasi ecommerce.

**Kata Kunci:** Value Product; Keuangan Digital; Pemasaran Digital

### **PENDAHULUAN**

Sukoharjo merupakan kabupaten yang mempunyai nama sebutan atau julukan yang cukup terkenal, antara lain : kota makmur, kota tekstil, kota gadis (perdagangan, pendidikan, industri, dan bisnis), kabupaten jamu, dan lain sebagainya. Industri yang dijalankan di kabupaten Sukoharjo salah satunya adalah industri rumahan. Industri rumahan merupakan salah satu perwujudan eksistensi Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penopang perekonomian Indonesia yang berkontribusi sebesar 23,89% terhadap GDP dan 93.78% terhadap total karyawan. Perkembangan dunia kuliner di kabupaten Sukoharjo tergolong cukup pesat. Hal ini searah dengan perkembangan catering yang berada di wilayah kabupaten Sukoharjo. Bisnis catering banyak digeluti oleh semua orang khususnya para pecinta bisnis kuliner. Contohnya bisnis UMKM pada catering darso yang berada pada Kwarasan, Grogol, Sukoharjo. Berawal dari koki di kampung-kampung, nama Mbah Darso akhirnya dikenal pada bidang kuliner. Agar tidak kehilangan cita rasa meskipun Mbah Darso sudah meninggal sang cucu lah yang bersedia untuk menjadi penerus. Sang cucu yang mengembalikan kepercayaan masyarakat dengan membuka usaha catering dengan mengambil nama Catering Darso.

Catering Darso atau ciri khas masakan nya baru hanya terkenal di kalangan masyarakat sekitar nya saja. Karena memang dari awal mbah darso hanya menjadi koki di kampung-kampung sekitar rumahnya. Dalam mengembangkan usaha UMKM catering darso ini dapat ditingkatkan dengan memperkenalkan usaha catering ini lebih luas lagi agar semua orang kenal dengan usaha catering darso tersebut. Dalam pengembangan usaha juga perlu meningkatkan nilai produk dari usaha tersebut. Salah satu caranya adalah

membuat inovasi baru. Sesuatu yang diciptakan karena inovasi adalah sesuatu yang belum ada sebelumnya atau bersifat menyempurnakan yang sudah ada. Di era digital saat ini, semua sektor memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan produksi dan meningkatkan penjualannya, termasuk pada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Pesaing usaha pada industri catering akan dapat bertahan apabila menambah inovasi pada produk mereka yang mengutamakan kebermanfaatan dan kepedulian terhadap kelestarian lingkungan. Pengelolaan manajemen usaha catering darso masih sangat sederhana. Belum membuat pencatatan berterima umum dan belum melakukan kegiatan pembukuan dengan tertib. Usulan proposal ini bersama Tim Pengabdian kepada masyarakat dan mitra akan dilaksanakan pelatihan dalam pengelolaan manajemen dimulai melakukan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan/ pengendalian kegiatan produksi sesuai dengan harapan perusahaan yaitu mampu memproduksi barangbarang/produk secara efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya dan berkembang, maka sudah selayaknya apabila perusahaan melakukan manajemen yang sebaik-baiknya dalam bidang produksi tersebut. Agar manajemen dalam perusahaan tersebut dapat melakukan manajemen produksi dengan sebaik-baiknya tentunya terlebih dahulu pengelola usaha mengerti, memahami dan kemudian melaksanakan manajemen produksi yang sebaik-baiknya dalam perusahaan yang akan dikelolanya.

#### **MATERI DAN METODE PELAKSANAAN**

Berdasarkan analisis situasi dilapangan, permasalahan yang teridentifikasi pada mitra UMKM Katering Darso yaitu memerlukan adanya peningkatan nilai produk (*Value product*), memerlukan pendampingan pencatatan akuntansi melalui digital agar pencatatan dapat akuntabel, mudah, cepat dan dapat dipertanggungjawabkan, serta mitra memerlukan inovasi pada bidang pemasaran melalui pemasaran digital. Dalam pengabdian ini peningkatan nilai produk, mitra memberikan materi mengenai keterbaharuan kemasan melalui *ecogreen* berupa perubahan desain kemasan baru ramah lingkungan. Dalam pendampingan mitra mengenai pencatatan akuntansi digital, mitra diberikan materi berupa buku warung yang dapat di ikuti oleh mitra dalam pelaksanaan pencatatan akuntansi digital mudah. Sedangkan, pada peningkatan pemasaran digital, mitra diberikan materi mengenai imooji. Materi tersebut dapat dilakukan oleh mitra dengan mudah dalam memasarkan produknya.

Metode pelaksanaan pada pengabdian yang dilakukan berupa penyuluhan. Dalam tahap penyuluhan ini memberikan penjelasan mengenai langkah-langkah yang dapat dilakukan seperti yang sudah dirumuskan pada solusi masalah. Masalah tersebut berkaitan dengan manajemen dan pembukuan akuntansi sehingga ada perubahan pola pikir, kesadaran serta sikap dalam memimpin unit usaha dengan ilmu yang diajarkan.. Dengan ini diarahkan kepada pemilik usaha lebih memiliki nilai juang dan resisten dalam menghadapi gejolak pasar. Tahapan selanjutnya yaitu berupa pelatihan. Pelatihan pada pertemuan pemilik usaha dan pegawai UMKM catering darso di Sukoharjo. Dengan demikian dapat dilakukan pemberian penjelasan materi secara rinci dengan memperkenalkan ilmu akuntansi dengan penerapan pengelolaan keuangan dengan menggunakan aplikasi, inovasi produk berbasis teknologi hingga penjualan prodak olahan serta pemasaran digital.

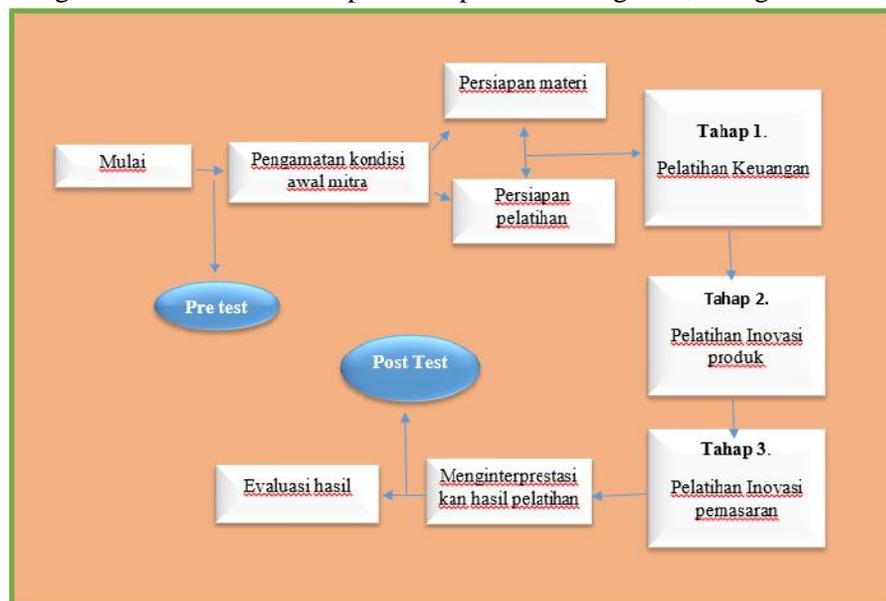
## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Solusi Yang Ditawarkan Untuk Permasalahan Mitra

Penyuluhan. Memberikan penjelasan mengenai langkah-langkah yang dapat dilakukan seperti yang sudah dirumuskan pada solusi masalah. Masalah tersebut berkaitan dengan manajemen dan pembukuan akuntansi sehingga ada perubahan pola pikir, kesadaran serta sikap dalam memimpin unit usaha dengan ilmu yang diajarkan.. Dengan ini diarahkan kepada pemilik usaha lebih memiliki nilai juang dan resisten dalam menghadapi gejolak pasar.

Pelatihan. Pelatihan pada pertemuan pemilik usaha dan pegawai UMKM catering darso di Sukoharjo. Dengan demikian dapat dilakukan pemberian penjelasan materi secara rinci dengan memperkenalkan ilmu akuntansi dengan penerapan pengelolaan keuangan dengan menggunakan aplikasi, inovasi produk berbasis teknologi hingga penjualan produk olahan serta pemasaran digital.

Berkaitan dengan hal tersebut maka diperlukan pelaksana kegiatan, sebagai berikut:



Gambar .1 Alur Pelaksanaan Kegiatan

### Metode Penyelesaian Masalah

#### 1.2.1 Pra-kegiatan: Sosialisasi konsep survey kepuasan pelanggan.

Definisi: Memberikan gambaran umum kepada Mitra UMKM terkait dengan konsep, manfaat, serta tahapan dalam praktik survey kepuasan pelanggan yang terstruktur dan sesuai dengan kaidah metoda penelitian bisnis. Tujuan: Mitra UMKM memiliki pengetahuan dasar tentang konsep, manfaat, serta tahapan dalam praktik survey kepuasan pelanggan yang terstruktur dan terdokumentasi dengan baik. Pelaksanaan dalam bentuk ceramah, dan diskusi (tanya jawab). Durasi waktu  $\pm 1 \times 90$  menit, jumlah peserta : 20 orang. Pelaksana: Tim Pengabdian Masyarakat Univet Bantara Sukoharjo. Partisipasi mitra: fasilitasi tempat, lcd , serta partisipasi aktif.

1.2.2 Kegiatan inti: Penyuluhan dan pelatihan praktik survey kepuasan pelanggan. Tahapan yang dilakukan meliputi:

### **Tahap 1: Pelatihan Keuangan**

Definisi: Tahapan ini diawali dengan pelatihan dengan mitra pengabdian berhubungan dengan pengelolaan keuangan secara teknis dan terorganisir. Tujuan: Mitra UMKM memahami pengelolaan keuangan yang terorganisir. Pelaksanaan dalam bentuk ceramah, dan diskusi (tanya jawab). Durasi waktu  $\pm 1 \times 90$  menit, jumlah peserta : 20 orang. Pelaksana: Tim Pengabdian Masyarakat Univet Bantara Sukoharjo. Partisipasi mitra: fasilitasi tempat, lcd , serta berdiskusi dan berpartisipasi secara aktif.

### **Tahap 2: Pelatihan Inovasi Produk**

Definisi: Memberikan gambaran umum kepada Mitra pengabdian perihal tren di masyarakat saat ini kemudian menciptakan produk baru / inovasi produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Tujuan: Menciptakan inovasi baru untuk memenuhi kebutuhan konsumen sehingga muncul keinginan minat beli terhadap produk usaha, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian. Pelaksanaan dalam bentuk ceramah dan diskusi (tanya jawab). Durasi waktu  $\pm 1 \times 90$  menit, jumlah peserta: 20 orang. Pelaksana: Tim Pengabdian Masyarakat Univet Bantara Sukoharjo Partisipasi mitra: fasilitasi tempat, lcd , berpartisipasi secara aktif, dan melaksanakan proses sampling.

### **Tahap 3: Pelatihan Inovasi Pemasaran**

Definisi: Menciptakan Inovasi Teknik pemasaran yang menarik Tujuan: Mitra UMKM memperoleh pengetahuan dan mampu mempraktikkan Teknik pemasaran. Pelaksanaan dalam bentuk ceramah, diskusi (tanya jawab), dan praktik langsung. Durasi waktu  $\pm 1 \times 120$  menit, jumlah peserta : 20 orang. Pelaksana: Tim Pengabdian Masyarakat Univet Bantara Sukoharjo Partisipasi mitra: Fasilitasi tempat, Lcd serta berdiskusi dan berpartisipasi secara aktif.

### **Tahap 4: Penyusunan arsip atau dokumentasi kegiatan pelatihan**

Definisi: Melakukan penyusunan arsip atau dokumentasi kegiatan pelatihan dengan mitra dan menghasilkan laporan kegiatan pelatihan. Tujuan: Mitra UMKM memperoleh pengetahuan dan mampu menyusun arsip atau dokumentasi kegiatan sehingga dapat menghasilkan laporan kegiatan. Pelaksanaan dalam bentuk ceramah, diskusi (tanya jawab), dan praktik langsung. Durasi waktu  $\pm 1 \times 90$  menit, jumlah peserta : 20 orang. Pelaksana: Tim Pengabdian Masyarakat Univet Bantara Sukoharjo Partisipasi mitra: fasilitasi tempat, lcd, berdiskusi dan berpartisipasi secara aktif, serta menyusun laporan kegiatan.

### **Hasil Evaluasi dan Keberlangsungan Program**

Pasca pelatihan dan pembinaan pemilik UMKM catering darso melalui forum diskusi kelompok dengan pakar terkait dan tim pengabdian melakukan riset evaluasi sejauh mana sasaran pembelajaran dapat dicapai sehingga dapat menghasilkan produk yang bernilai ekonomis tinggi. Berdasarkan hal ini, maka setelah mengikuti kegiatan training/pelatihan dari seluruh rangkaian materi, peserta akan dievaluasi:

Pada akhir program peserta wajib menunjukkan hasil praktik penyusunan laporan keuangan, pengelolaan usaha. Pada akhir program pelatihan peserta diminta untuk menyampaikan rencana usaha/*business plan* yang akan dilakukan dalam bentuk tertulis maupun disampaikan secara lisan. Menghadirkan pengusaha mitra terkait dengan lingkup usaha lokal, regional, maupun yang berorientasi ekspor untuk melihat hasil produksi peserta dalam rangka membentuk jaringan usaha yang akan dilakukan.

Tabel .1 Indikator keberhasilan per tahapan kegiatan

Tahapan	Kode	Pernyataan
Sosialisasi dan praktik aplikasi buku warung	BW1	Saya memahami tentang manfaat dari aplikasi buku warung.
	BW2	Saya bisa melakukan registrasi di aplikasi buku warung.
	BW3	Saya bisa mempraktikkan pencatatan transaksi penjualan di aplikasi buku warung.
	BW4	Saya bisa mempraktikkan pencatatan transaksi pengeluaran di aplikasi buku warung.
	BW5	Saya mengetahui cara untuk mendownload laporan keuangan usaha.
Sosialisasi dan praktik aplikasi imooji.	IM1	Saya mengetahui tentang aplikasi imooji.
	IM2	Saya bisa melakukan pendaftaran ke aplikasi imooji.
	IM3	Saya bisa memilih template sesuai kebutuhan di aplikasi imooji.
	IM4	Saya bisa menambahkan tulisan pada template aplikasi imooji.
	IM5	Saya bisa membagikan brosur digital yang sudah saya buat di aplikasi imooji melalui media sosial.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan yang diberikan kepada UMKM sangat diperlukan baik dalam pembuatan laporan keuangan sederhana. Peningkatan nilai produk melalui inovasi pengemasan yang mengutamakan *ecogreen*, dan mengulas dan pemberian stimulus system marketing dengan menggunakan aplikasi dan sosial media digital. Adapun saran pengabdian dalam hal ini antara lain sebagai berikut :

1. Kebutuhan UMKM terkait dengan pelaporan keuangan sederhana sangatlah kurang, sehingga mereka tidak bisa membedakan antara laba dan rugi, sehingga diharapkan banyak pengabdian yang memfokuskan pada pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana.
2. Di era pasca pandemic UMKM bergeliat untuk bangkit sehingga diharapkan pelatihan *ecommerce* bisa menyentuh lapisan UMKM yang terendah.

## **REFERENSI**

- AntaraneWS. Industri Jasa Makanan Mulai Bergeliat Usai Pandemi Covid-19 [Internet]. AntaraneWS. 2023 [cited 2023 May 1]. Available from: <https://jateng.antaraneWS.com/berita/483696/industri-jasa-makanan-mulaibergeliat-usai-pandemi-covid-19>
- Desi. Berawal Dari Koki Kampung, Catering Mbah Darso Siap Bersaing Di soloraya [Internet]. Timlo.net. 2023 [cited 2023 May 1]. Available from: <https://timlo.net/baca/68719789246/berawal-dari-koki-kampung-cateringmbah-darso-siap-bersaing-di-soloraya/>
- Khavidah E, Karimah R, Idris IS, Ngibad K. Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Digital Menggunakan Aplikasi” Bukukas”. Semin Nas Penelit dan Pengabd Masy [Internet]. 2021;1(1):97–101. Available from: <https://proceeding.umaha.ac.id/index.php/snp2m/article/view/19>
- Miko. 10 Cara Efektif Untuk Tingkatkan Value Product [Internet]. koinworks. 2021 [cited 2023 May 1]. Available from: <https://koinworks.com/blog/cara-tingkatkan-value-produk/>
- Prasetyo FA. Geografi [Internet]. Tribunnews. 2019 [cited 2023 Apr 30]. Available from: <https://www.tribunnewswiki.com/2019/12/19/kabupatensukoharjo>
- Wahyudi, Mukrodi, Sugiarti E, Marayasa IN, Mawardi S. MENGENAL PEMASARAN DIGITAL DAN MARKET PLACE: Solusi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid-19. J PKM Manaj Bisnis [Internet]. 2022;2(1):44–53. Available from: <https://ojs.pseb.or.id/index.php/pkm/article/view/237>