



UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A : Jl. Diponegoro No. 74, Jakarta Pusat 10340, Indonesia

Telp : (021) 3904858, 31936540 Fax : (021) 3150604

SURAT TUGAS

No. 040/D/FEB UPI YAI/I/2024

Sehubungan dengan akan dilaksanakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat bagi pengusaha UMKM Himpunan Pengusaha Nahdzyin (HPN) Kabupaten Banyumas, maka yang bertanda tangan dibawah ini Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia Y.A.I (FEB UPI Y.A.I) menugaskan kepada Dosen Tetap FEB UPI Y.A.I sebagai berikut:

No.	Nama	Keterangan
1	Nursina, SH, MM	Ketua Tim
2	Prof. Dr. Adji Suratman, MM, Ak, CA, CPA	Anggota
3	Dr. Abdullah Muksin, Spd, MM	Anggota
4	Dwi Erianto, SE, Ak, MBA, CA, QIA, CACP, CRMP	Anggota
5	Dr. Marhalinda, SE, MM	Anggota
6	Dr. Lely Indriaty, SE. MM	Anggota

Untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : **Sabtu, 20 Januari 2024**

Waktu : **09.00 – 12.00 WIB**

Tempat : **Kantor HPN – Banyumas**

Judul Kegiatan : **Pengelolaan Keuangan UMKM Himpunan Pengusaha Nahdzyin Kabupaten Banyumas**

Paling lambat 1 (satu) minggu setelah pelaksanaan kegiatan, dimohon laporan tertulis telah disampaikan kepada kami.

Demikian Surat Tugas ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 17 Januari 2024

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I

Dekan

(Dr. Marhalinda, SE., M.M)

LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



Judul :
**PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM
HIMPUNAN PENGUSAHA NAHDZIYIN KABUPATEN BANYUMAS**

Oleh :

Ketua : Nursina, SH, MH
Anggota : Prof. Dr. Adji Suratman, Ak, MM, CA, CPA
Dr. Abdullah Muksin, MM
Dwi Erianto, SE, MBA, QIA, CA, CACO, CRMP
Dr. Marhalinda, SE, MM
Dr. Lely Indriati, SE, MM

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UPI Y.A.I.
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Abdimas : **Pengelolaan Keuangan UMKM HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah**
2. Ketua PkM :
- a. Nama : Nursina, SH, MM
- b. NIDN : 0328036101
- c. Jabatan/Golongan : Dosen Tetap FEB UPI YAI
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Perguruan Tinggi : FEB UPI YAI
- f. Bidang Keahlian : Manajemen
- g. Alamat Kantor/Telp : Jl. Diponegoro No. 74 Jakarta Pusat.
- h. Alamat tempat tinggal : Perumahan Bekasi Jawa Barat
3. Anggota Tim pengusul :
- a. Jumlah Anggota : 5 orang
- b. Nama : - Prof. Dr. Adji Suratman, MM, Ak, CA, CPA
-Dr. Abdullah Muksin, MM
-Dwi Erianto, SE, Ak, MBA, CA, QIA, CACO, CRMP
-Dr. Marhalinda, SE, MM
-Dr. Lely Indriati, SE, MM
- c. Mahasiswa Yang terlibat : 1 o r a n g
4. Lokasi Abdimas : Kantor HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah
- a. Wilayah Abdimas : Jln Tentara Pelajar No. 7 Purwokerto, Banyumas Jawa Tengah
- b. Jarak PT ke Lokasi : 350 KM
5. Luaran Yang Dihasilkan : Model Pengelolaan Keuangan UMKM
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 Bulan
7. Biaya Total : Rp 6.100.000,- (Enam juta serratus ribu rupiah)
- a. Sumber dana : Mandiri
- b. Sumber lain : -

Meyetujui
Kepala LPPM FEB UPI YAI



Dr. Abdullah Muksin, S.Pd.,M.M.
NIDN : 0305056301

Jakarta, 16 Februari 2024
Ketua Pengabdian pada Masyarakat



Nursina, SH,M.M
NIDN: 0328036101

Mengetahui
Fakultas
Ekonomi dan
Bisnis UPI YAI
Dekan



Dr. Marhalinda, S.E.,M.M.
NIDN : 0325036102

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah kami panjatkan kehadiran Allah SWT, atas rahmat, karunia dan Hidayah-Nya, kami dapat menyelesaikan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul “Pengelolaan Keuangan UMKM Himpunan Pengusaha Nahdliyin Kabupaten Banyumas Jawa Tengah”

Kegiatan workshop atau pelatihan ini sebagai implementasi hasil penelitian dosen yang disosialisasikan kepada Masyarakat melalui salah satu kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada Masyarakat. Kegiatan ini sebagai bukti bahwa tugas dosen bukan hanya mendidik dan membina mahasiswa, tetapi juga berkontribusi kepada Masyarakat melalui bimbingan praktis dalam upaya memberdayakan Masyarakat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terselenggaranya berkat kerjasama dan dukungan berbagai pihak, oleh karena itu, kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Rektor Universitas Persada Indonesia UPI Y.A.I
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Persada Indonesia YAI
3. Ketua LPPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI YAI
4. Ketua dan pengurus Himpunan Pengusaha Nahdliyin Kabupaten Banyumas
5. Pelaku usaha UMKM kabupaten Banyumas
6. Nara sumber dan Tim PkM sebagai pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah melaksanakan kegiatan ini dengan baik.
7. Para pihak yang telah membantu terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini.

Kami meyakini bahwa laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, masih ada kekurangan dan keterbatasan, oleh karena itu kami mohon maaf dan terbuka untuk menerima masukan dari manapun untuk perbaikan dimasa yang akan datang.

Jakarta, 16 Pebruari 2024

ttd

Ketua Tim PkM,

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	1
HALAMAN PENGESAHAN	2
KATA PENGANTAR	3
DAFTAR ISI	4
RINGKASAN	6
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	7
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Analisis Situasi	9
1.2 Permasalahan Mitra	12
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN	
2.1. Solusi Dan Target Luaran Kegiatan	13
2.2. Rencana Target Capaian Tahunan	13
BAB III METODE PELAKSANAAN	
3.1 Metode Pendekatan	18
3.2 Prosedur Kerja	19
3.3 Langkah – Langkah Solusi Atas Permasalahan Mitra	21
3.4 Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program	22
3.5 Jenis Kepakaran Yang Dibutuhkan Dalam Pelaksanaan Program PKM ...	22
3.6 Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program PKM.	23
BAB IV PELAKSANAAN KEGIATAN	
4.1 Persiapan Kegiatan	25

4.2 Pelaksanaan Kegiatan	25
4.3 Monitoring dan Evaluasi Kegiatan.....	26
4.4 Hasil Kegiatan	26
4.5 Dampak dan Luaran Kegiatan	27
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	28
5.2 Saran	28
DAFTAR PUSTAKA	
PETA LOKASI	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

RINGKASAN

Pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang tergabung dalam Himpunan Pengusaha Nahdliyin (HPN) Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah terbentuk pada bulan April 2023 di Purwokerto Banyumas, dalam mengelola usahanya terbelang masih sangat sederhana.

Permasalahan prioritas yang dihadapi pelaku UMKM HPN Kabupaten Banyumas adalah, kapasitas pelaku UMKM yang belum mampu mengelola usahanya, belum mampu mengelola keuangan usahanya dan belum optimal memasarkan produk/jasanya serta belum mampu membuat promosi dengan *digital marketing*.

Solusi dan target luaran kegiatan pelaksanaan program PkM ini adalah meningkatkan kualitas dan kapabilitas pelaku UMKM dalam mengatasi masalah prioritas yang dihadapi mitra, dengan kegiatan pelatihan, bimbingan/konsultasi, dan pendampingan secara berkelanjutan. Target luaran yang diharapkan adalah meningkatnya kapasitas pelaku usaha dengan model bisnisnya, buku panduan penyusunan laporan keuangan, dan konten promosi digital marketing di medsos/website/blog pribadi serta *Publikasi* pada Jurnal Ber ISSN (IKRAITH-ABDIMAS) dan *Repository.yai.ac.id*.

Metode pendekatan yang digunakan untuk mencapai target luaran ditetapkan, yaitu ; pelatihan, bimbingan/konsultasi, pendampingan, dan supervisi. Selain itu adalah menentukan prosedur, langkah-langkah solusi dalam pemecahan masalah. Dalam pelaksanaan program melibatkan pakar-pakar bidang manajemen bisnis, keuangan dan kewirausahaan yang berpengalaman dalam pengelolaan usaha yang efektif dan efisien serta berdaya saing.

Hasil kegiatan PkM ini, diharapkan pelaku usaha dapat meningkatkan kualitas dan kapabilitas dalam mengelola usahanya, baik dibidang manajemen bisnis, keuangan dan pemasaran, sehingga mampu meningkatkan kinerja UMKM yang berdaya saing

Kata Kunci : *Pelatihan, bimbingan, pendampingan, Tata kelola usaha.*

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : **Pengelolaan Keuangan UMKM Himpunan Pengusaha Nahdliyin Kabupaten Banyumas Jawa Tengah**

2. Tim Pelaksana :

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Nursina, SH, MM	Ketua	Manajemen	FEB UPI YAI	3
2	Prof. Dr. Adji Suratman, Ak, MM, CA, CPA	Anggota	Akuntansi	STIE YAI	3
3	Dr. Abdullah Muksin, MM	Anggota	Manajemen	FEB UPI YAI	3
4.	Dwi Erianto, SE, Ak, MBA, CA, QIA, CACO, CRMP	Anggota	Akuntansi	FEB UPI YAI	3
5.	Dr. Marhalinda, SE, MM	Anggota	Manajemen	FEB UPI YAI	3
6.	Dr. Lely Indriati, SE, MM	Anggota	Akuntansi	FEB UPI YAI	3

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat: Pelaku UMKM Himpunan Pengusaha Nahdliyin Kabupaten Banyumas Jawa Tengah sebanyak 22 orang

4. Masa Pelaksanaan :

Mulai : Bulan:

Januari Tahun: 2024.

Berakhir : Bulan:

Pebruari Tahun: 2024.

5. Usulan Biaya Mandiri : Rp 6.100.000.,

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat :

Kantor Himpunan Pengusa Nahdliyin Jl. Tentara Pelajar No. 7 Purwokerto Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya) :

Mitra yang terlibat yaitu pengurus HPN dan pelaku UMKM Kabupaten Banyumas, adapun kontribusinya menyediakan peserta, waktu dan tempat khususnya untuk pelaksanaan Pelatihan, bimbingan dan Pendampingan kepada peserta.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan Pelaku UMKM kurang mampu mengelola usahanya, Kesulitan dalam menyajikan laporan keuangan, kesulitan memasarkan produk/jasanya. Beberapa solusi

yang ditawarkan adalah Memberikan pemahaman dan ketrampilan pengelolaan usaha, melatih membuat laporan keuangan dengan Standar PSAK EMKM, Menyediakan jaringan pemasaran dan membuat digital marketing dengan metode Pendekatan Pelatihan, bimbingan/konsultasi, dan pendampingan.

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:

Melalui Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) ini, mitra pelaku UMKM HPN Kabupaten Banyumas, memperoleh manfaat berupa meningkatnya kinerja UMKM, mampu menyusun laporan keuangan sesuai standar PSAK EMKM dan mampu membangun jaringan usaha dan konten promosi produk/jasa melalui digital marketing.

10. Rencana luaran yang Ditargetkan :

Peningkatan kinerja UMKM dengan promosi melalui Bazar dan Media Online, menyiapkan modul Pedoman Laporan Keuangan UMKM dan Publikasi Jurnal PkM IKRAITH 2024

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Penurunan Perekonomian Indonesia sejak tahun 2020 yang diukur berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp15.434,2 triliun dan PDB per kapita mencapai Rp56,9 Juta atau US\$3.911,7. dan mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,07 persen (c-to-c) dibandingkan tahun 2019. Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan sebesar 15,04 persen. Sementara itu, dari sisi pengeluaran hampir semua komponen terkontraksi, Komponen Ekspor Barang dan Jasa menjadi komponen dengan kontraksi terdalam sebesar 7,70 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 14,71 persen. Pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan IV-2019 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,19 persen (y-on-y). Dari sisi produksi, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 13,42 persen. Dari sisi pengeluaran, Komponen Ekspor Barang dan Jasa mengalami kontraksi pertumbuhan terdalam sebesar 7,21 persen. Sementara, Impor Barang dan Jasa yang merupakan faktor pengurang terkontraksi sebesar 13,52 persen. Begitu pula pada triwulan IV-2020 terhadap triwulan sebelumnya mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 0,42 persen (q-to-q). Dari sisi produksi, kontraksi pertumbuhan terdalam terjadi pada Lapangan Usaha Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan sebesar 20,15 persen. Dari sisi pengeluaran, pertumbuhan tertinggi dicapai oleh Komponen Pengeluaran Konsumsi Pemerintah (PK-P) yang tumbuh sebesar 27,15 persen. Struktur ekonomi Indonesia secara spasial pada 2020 didominasi oleh kelompok provinsi di Pulau Jawa sebesar 58,75 persen, dengan kinerja ekonomi yang mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 2,51 persen.

Di Indonesia terdapat macam-macam jenis pelaku UMKM dari berbagai bidang, salah satunya yaitu kerajinan tangan. Banyak daerah-daerah yang menjadikan keahliannya untuk mendirikan suatu usaha sebagai mata pencahariannya, sehingga mampu mendongkrak perekonomian masyarakat dengan berdirinya UMKM di suatu daerah tersebut. Berbagai upaya dan program pemerintah perlu diperkuat dan didukung oleh berbagai pihak untuk memberikan manfaat yang optimal bagi UMKM, tahun 2023 terdapat sekitar 5.000 pelaku UMKM di Kabupaten Banyumas yang sudah bergabung dengan Aspikmas. Berbagai langkah strategis untuk merevitalisasi perekonomian terus dilakukan melalui kerja sama antar

lembaga. Selain partisipasi masyarakat, fungsi lembaga yang sebenarnya juga diperlukan. Asosiasi Pengusaha Mikro Kecil Menengah Banyumas (Aspikmas) merupakan lembaga yang disahkan pada 28 Juli 2020 oleh Bupati Banyumas Ir. Achmad Husein.

Pelatihan atau workshop pengelolaan keuangan bagi UMKM ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang pengelolaan keuangan, strategi dan solusi dalam meningkatkan kinerja pemasaran, cara menyusun laporan keuangan yang sesuai standar Akuntansi Keuangan EMKM.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan memberikan manfaat bagi pelaku usaha, agar dapat memahami dan mengetahui pentingnya mengelola Keuangan UMKM yang benar, mampu menerapkan strategi bisnis yang tepat untuk meningkatkan kinerja pemasaran, mampu menyusun laporan keuangan yang sesuai standar Akuntansi Keuangan EMKM dan meningkatkan peran dosen LPT Y.A.I dalam memberdayakan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah dari hasil kajian dan penelitiannya

Mitra kegiatan PkM ini adalah pelaku UMKM HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah. Memperhatikan hasil kunjungan lapangan di HPN Kabupaten Banyumas, dapat di jelaskan kondisi dan permasalahan sebagai berikut:

1.1.1. Kualitas Pelaku UMKM

Kondisi pelaku UMKM HPN Kabupaten Banyumas masih kurang kurang mampu mengelola usaha dengan baik. Masih banyak pelaku UMKM yang belum berpengalaman mengelola usahanya, terutama yang baru memulai usaha. Pendidikan yang relative rendah setingkat SLTA dan ketrampilan manajemen bisnis yang ala kadarnya membuat pengelolaan usahanya kurang berhasil bahkan terkadang merugi.

1.1.2 Pengelolalan Keuangan UMKM

Hampir semua pelaku usaha mikro dan kecil bermasalah dalam menyajikan laporan keuangan usahanya. Kondisi tersebut mengakibatkan ketidakjelasan kinerja usahanya, hal tersebut mengakibatkan pengelolaan usahanya kurang berjalan dengan baik, bahkan tidak bisa tumbuh dan berkelanjutan. Terlihat banyaknya usaha mikro dan kecil yang tutup dan berganti usaha yang lain. Padahal pengelolaan keuangan yang baik dan sesuai standar PSAK EMKM dibutuhkan untuk menilai kinerja usahanya baik atau tidak, disamping dapat menjadi penilaian bagi stakeholder, terutama pemerintah dan Lembaga keuangan yang akan membantu modal usahanya.

1.1.3 Kondisi UMKM HPN Kabupaten Banyumas

Pelaku UMKM di wilayah Banyumas yang tercantum dalam portal satu data dinas koperasi data jumlah UMKM yang terdaftar pada tahun 2023 sebanyak 8.551 UMKM dimana tenaga kerja laki-laki sebanyak 2.216 dan tenaga kerja perempuan 411 orang. Beberapa karakteristik yang menjadi ciri UMKM adalah kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa keunggulan UMKM adalah pertama, *Strength*, keinginan pengusaha kecil khususnya UMKM memiliki keinginan yang sangat kuat untuk melanjutkan usahanya karena merupakan satu-satunya sumber pendapatan keluarga, sehingga harus melakukan perubahan besar-besaran. Kedua, *Product*, produk yang diproduksi UMKM Indonesia cenderung memiliki budaya keahlian kolaboratif, contohnya seperti anyaman dari bambu dan ukiran kayu. Ketiga, *Creativity*, UMKM di Indonesia cenderung merupakan perusahaan padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil seringkali memanfaatkan kemampuan karyawannya dengan menggunakan mesin sebagai alat produksi. Keempat, *Skills*, usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia banyak menghasilkan produk sederhana yang tentunya membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pelatihan formal. Keahlian khusus ini biasanya diturunkan dari generasi ke generasi dalam keluarga. Kelima, *Agricultural based*, yakni hubungan dengan sektor pertanian. Secara umum UMKM di Indonesia sangat berbudaya, karena banyak barang pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa mengeluarkan biaya produksi yang tinggi. (Muhammad, Iqbal : 2020). UMKM yang ada di Kabupaten Banyumas akan memiliki daya saing nasional karena produk unggulan dan program jaringan yang matang. Pembentukan Aspikmas ini dilatar belakangi karena di Banyumas belum ada wadah bagi para pelaku UMKM sehingga ini dapat dijadikan sebagai mitra dinas untuk memberikan dukungan kepada para pelaku usaha agar maksimal dan dapat memajukan perekonomian Banyumas. (Indah, 2022)

Kondisi seperti ini tentunya menjadi peluang dan sekaligus tantangan tersendiri bagi masyarakat luas, khususnya pelaku UMKM agar lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan sesuatu produk barang dan jasa dalam upaya membangun dan membangkitkan kegiatan ekonomi, yang selama ini hanya sebagai konsumen, sekarang diupayakan menjadi produsen produk minuman kesehatan, yang dapat membantu meningkatkan ekonomi keluarga.

1.2 Permasalahan Mitra.

Melihat kondisi UMKM HPN Banyumas yang diuraikan diatas, maka dapat identifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut :

Tabel 1. Permasalahan Pada UMKM HPN Banyumas

Jenis Permasalahan	Diskripsi permasalahan
1. Permasalahan Kualitas Pelaku UMKM yang belum mampu mengelola usahanya dengan baik	- Pendidikan relative rendah - Kurang pengalaman mengelola usaha - Kurang memahami manajemen bisnis
2. Permasalahan ketidakmampuan Mengelola keuangan	- Kurang memahami tata Kelola keuangan - Tidak mampu menyusun laporan keuangan yang sesuai standar akuntansi
3. Permasalahan Pemasaran produk/jasa dengan digital marketing	- Kurang memiliki jaringan kemitraan - Tidak mampu membuat promosi dengan teknologi digital

Mencermati permasalahan-permasalahan di UMKM HPN Banyumas di atas, maka tim PkM FEB UPI Y.A.I dan mitra memutuskan agar segera dicarikan solusinya, karena menghambat keberlanjutan pengelolaan usahanya kedepan, maka ditentukan **permasalahan prioritas** yang yaitu:

- a. Permasalahan kualitas pelaku UMKM yang belum mampu mengelola usahanya dengan baik
- b. Permasalahan pelaku UMKM yang belum mampu mengelola keuangan usahanyasesuai standar PSAK ETAP
- c. Permasalahan pemasaran produk/jasa dengan digital marketing yang kurang optimal.

BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1. Solusi Dan Target Luaran Kegiatan

Solusi dan Target Luaran Utama dari pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1. Solusi Dan Target Luaran Peningkatan Kualitas pelaku UMKM

Solusi	Target Luaran
Peningkatan Kualitas Pelaku UMKM melalui pemahaman dan ketrampilan pengelolaan usaha.	a. Model Bisnis UMKM b. Kemampuan mengelola usaha sesuai standar yang telah ditetapkan

Tabel 2.2. Solusi Dan Target Luaran mendidik dan melatih membuat laporan keuangan dengan Strandar PSAK EMKM

Solusi	Target Luaran
Mendidik dan melatih membuat laporan keuangan dengan Strandar PSAK EMKM	a. Tersajinya Laporan Keuangan yang sesuai Standar PSAK EMKM b. Pedoman Pengelolaan Keuangan bagi UMKM

Tabel 2.3

Solusi Dan Target Luaran menyediakan jaringan pemasaran dan membuat digital marketing

Solusi	Target Luaran
Menyediakan jaringan pemasaran dan membuat digital marketing bagi pelaku UMKM	a. Pelaku UMKM menjadi Anggota HPN Kabupaten Banyumas b. Pelaku UMKM mempromosikan produk /jasa di Media Sosial HPN c. Pelaku UMKM mampu membuat konten digital marketing di Website/blog sendiri.

2.2. Rencana Target Capaian Tahunan

Adapun luaran program dan rencana target capaian tahunan dari pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat ini sebagai berikut :

Tabel. 2.4 Rencana Target Capaian Tahunan (2024)

NO	Target Capaian	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal IKRAITH-PKM ber ISSN ¹⁾	<i>Submitted</i>
2	Publikasi pada repository.yai.ac.id	Sudah Terbit
3	Peningkatan Kemampuan keuangan UMKM	Penerapan
4	Peningkatan penerapan Digital Marketing (Iptek) di HPN Kabupaten Banyumas	Penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan) ²⁾	Proses
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional	Tidak Ada
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang	Draf
3	Inovasi baru TTG ⁵⁾	Tidak Ada
4	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak Ada
5	Buku ber ISBN	Tidak Ada

Keterangan :

- 1) Isi dengan belum/tidak ada, draf, *submitted*, *reviewed*, atau *accepted/published*
- 2) Isi dengan belum/tidak ada, draf, terdaftar, atau sudah dilaksanakan
- 3) Isi dengan belum/tidak ada, draf, atau terdaftar/*granted*
- 4) Isi dengan belum/tidak ada, produk, penerapan, besar peningkatan
- 5) Isi dengan belum/tidak ada, draf, produk, atau penerapan
- 6) Isi dengan belum/tidak ada, draf, proses *editing*/sudah terbit

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode Pendekatan

Untuk mendapatkan Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat pada pelaku UMKM HPN Kabupaten Banyumas yang telah ditetapkan, maka tim PKM menetapkan metode pendekatan sebagai berikut :

3.1.1 Metode Pelatihan

Metode pelatihan, dimaksudkan untuk memberikan ilmu pengetahuan dan teknologi (Ipteks) dalam mengatasi permasalahan melalui penambahan wawasan, dan pemahaman pengelolaan usaha bagi mitra. Adapun metode pendekatan ini ditetapkan oleh tim untuk mengatasi permasalahan, dan solusi mencapai target luaran yang telah ditetapkan yaitu :

1. Penjelasan secara langsung tentang pengelolaan usaha UMKM sesuai konsep dan teori manajemen bisnis modern dan dilakukan tanya jawab serta diskusi yang dilakukan setelah penyampaian materi dari para penyaji, sehingga pelaku usaha dapat pembekalan tentang pentingnya meningkatkan kinerja usahanya
2. Pelatihan Menyusun Laporan Keuangan
 - a. Menyampaikan Konsep dan Teori Dasar-dasar Akuntansi
 - b. Menjelaskan tentang Prosedur penyusunan Laporan Keuangan berdasarkan PSAK EMKM
 - c. Pelatihan membuat jurnal umum, jurnal penyesuaian, buku besar dan laporan keuangan
 - d. Praktek Menyusun laporan keuangan dengan Aplikasi SI APIK
3. Membuat konten dengan digital marketing
 - a. Membuat akun di Facebook
 - b. Membuat konten promosi produk/jasa dengan photoshop
 - c. Membuat status di Fitur buat cerita, upload konten promosi dan tambahkan musik/tulisan
 - d. Melakukan posting konten promosi produk/jasa di Facebook

3.1.2 Metode Bimbingan Teknis dan Pendampingan

Metode bimbingan teknis dan pendampingan pada pelaku usaha ini, ditujukan untuk memastikan bahwa mitra pelaku usaha mampu mempraktikan hasil pelatihan dengan Bimbingan Teknis dan Pendampingan dari pakarnya, dimana metode ini diterapkan

langsung di lokasi mitra. Pakar/Tim bekerja secara aplikatif untuk mengarahkan, membimbing setiap proses dan tahapan, memberi contoh kepada Mitra dalam mengatasi permasalahan dan mencapai target dan luaran dari Peningkatan Kualitas pelaku usaha melalui Pelatihan dan bimbingan usaha, Peningkatan kemampuan mengelola keuangan UMKM yang sesuai standar PSAK EMKM yang efektif dan efisien, Peningkatan kemampuan membangun jaringan bisnis dan membuat konten digital marketing untuk mempromosikan produk/jasanya.

3.1.3 Metode Pendekatan Fasilitasi dan Media

Metode pendekatan fasilitasi dan media ini, ditujukan untuk memfasilitasi pelaku UMKM agar mempermudah, memperlancar, membuatkan (mendesain), mendapatkan, dan memiliki sesuatu yang dibutuhkan oleh pelaku usaha/mitra. Pendekatan ini diterapkan untuk mengatasi permasalahan dan mencapai target dan luaran sebagai berikut :

- a. Fasilitasi pelatihan tata Kelola bisnis UMKM
- b. Fasilitasi pelatihan pengelolaan keuangan UMKM
- c. Fasilitasi pelatihan membuat konten promosi produk/jasa dengan digital marketing di website/blog mitra.

3.2 Prosedur Kerja

Untuk mewujudkan rencana program PkM, tim menetapkan prosedur kerja sebagai berikut:

3.2.1 Menyusun Rencana Operasional Kegiatan

Tim PKM menyusun rencana dengan menyelenggarakan:

- a. Rapat koordinasi
- b. Membuat surat menyurat
- c. Mengidentifikasi Permasalahan Pelaku UMKM
- d. Menentukan instruktur/narasumber, pembimbing dan pendamping
- e. Menyusun Jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan, pembimbing dan pendamping, pelaksanaan monitoring dan evaluasi
- f. Menyiapkan Modul dan Materi Pelatihan
- g. Menyusun laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada Jurnal Abdimas IKRAITH

3.2.2 Melakukan Rapat Koordinasi Tim Pelaksana

Tim PKM melaksanakan rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi, yang ditujukan agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, monitoring dan

evaluasi, sampai pada penyusunan laporan sehingga dapat berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan.

3.2.3 Menyiapkan Calon Mitra dan Instruktur, Pembimbing dan Pendamping.

a. Menyiapkan Calon mitra

Calon mitra ada satu mitra, dengan kriteria sebagai berikut :

- 1) Pelaku UMKM
- 2) Anggota HPN Kabupaten Banyumas
- 3) Memiliki usaha yang berpotensi untuk dikembangkan
- 4) Membutuhkan transfer Ipteks
- 5) Memiliki Motivasi tinggi
- 6) Bersedia mengikuti Pelatihan
- 7) Mentaati tata tertib pelatihan yang telah disepakati.

b. Penetapan Instruktur, Pembimbing dan Pendamping Program. Instruktur, Pembimbing dan Pendamping kegiatan dalam program ini, melibatkan ahli atau pakar dalam bidang Manajemen Bisnis dan Akuntansi.

3.2.4 Menyusun Jadwal Kegiatan Program PKM

Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini, direncanakan selama 1 (satu) bulan mulai dari persiapan, pelaksanaan dan penyusunan laporan kegiatan serta penulisan artikel ilmiah Jurnal Ber ISSN (Jurnal IKRAITH-PKM).

Jadwal Kegiatan PkM di HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah.

No.	Tanggal	Uraian
1.	3 Januari 2024	Rapat Persiapan rencana kegiatan PkM di Kantor HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah
2.	6 Januari 2024	Survey Lokasi Kantor HPN
3.	13 Januari 2024	Rapat dengan Pengurus HPN tentang rencana PkM dari Dosen-dosen LPT YAI Jakarta.
4.	15 Januari 2024	Rapat Tim PkM untuk mempersiapkan Proposal PkM
5.	17 Januari 2024	Persiapan membuat Materi dan Modul Pelatihan, bahan-bahan, Akomodasi dan Anggaran kegiatan
6.	18 Januari 2024	Menentukan Narasumber dan pembagian tugas tim PkM

7.	20 Januari 2024	Pelaksanaan PkM
8.	16 Februari 2024	Membuat Laporan hasil PkM
9.	19 Pebruari 2024	Menyusun Draf Jurnal Abdimas IKRAITH 2024

3.2.5 Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan/Bimtek/ Pendampingan, Fasilitasi dan Mediasi.

Pelaksanaan pelatihan direncanakan dilaksanakan di Kantor HPN Kabupaten Banyumas Jl. Tentara Pelajar No. 7 Purwokerto Banyumas, mulai pukul 08.00-12.00 WIB.

Kegiatan Bimbingan Teknis (Bimtek), pendampingan, dan Fasilitasi dilaksanakan di lokasi mitra secara luring dan daring.

3.2.6 Pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi

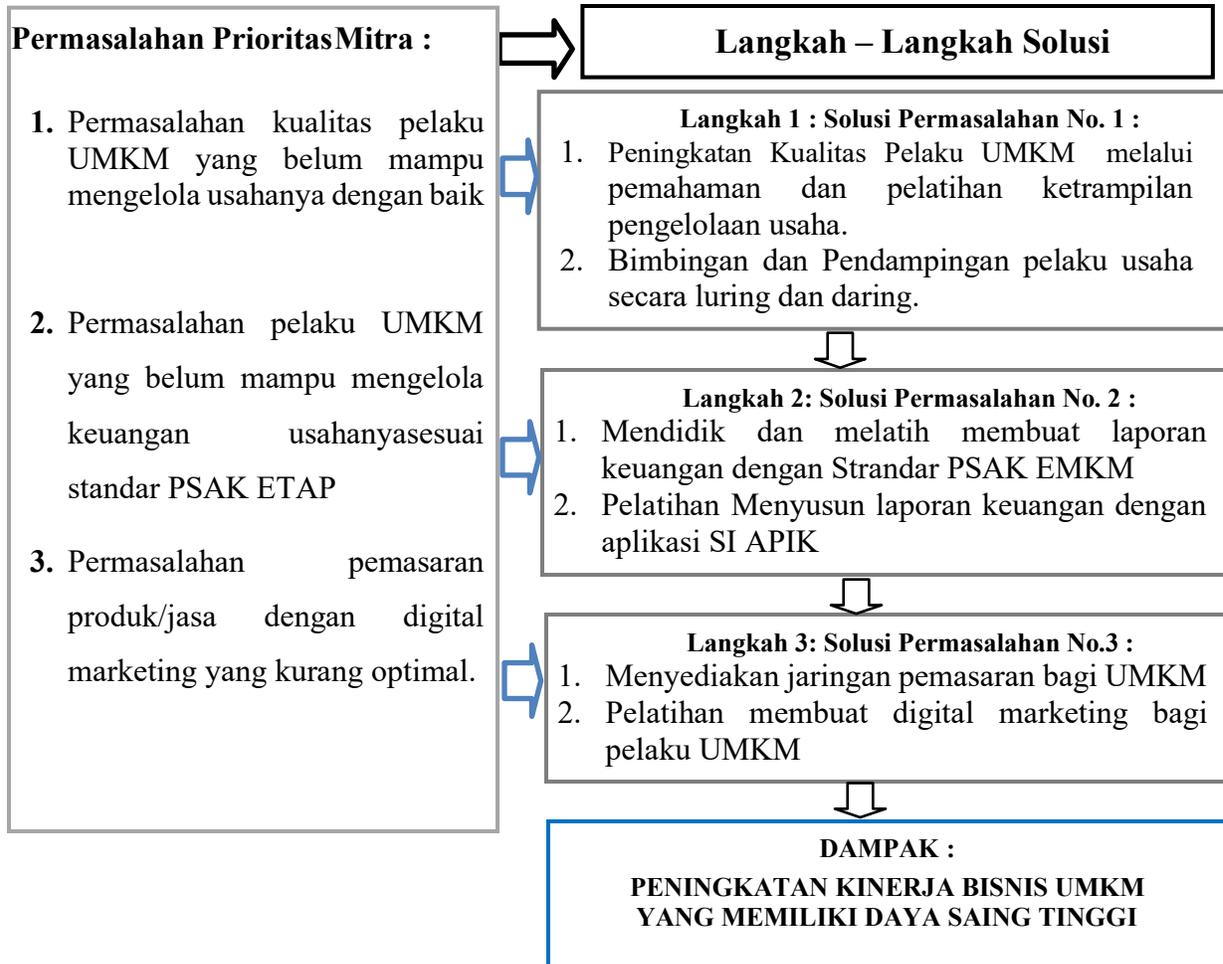
Monitoring merupakan kegiatan yang di laksanakan oleh tim pelaksana kegiatan dalam memonitor pelaksanaan baik Pelatihan, Bimbingan Teknis (Bimtek), Pendamping yang di laksanakan. Sedangkan **Pelaksanaan evaluasi** merupakan kegiatan penilaian yang dilaksanakan oleh tim pelaksana mulai dari tahap persiapan sampai pasca program Pelatihan, Bimbimbing Teknis, Pendamping, Fasilitasi dan Mediasi. kegiatan ini di tujukan untuk menilai hasil semua kegiatan atau mengukur indikator keberhasilan, juga kelemahan yang mungkin ada dengan mencari faktor-faktor penyebabnya, dan juga sebagai bahan penyusunan laporan dan rekomendasi kegiatan **serta sebagai bahan kajian rencana tindakan keberlanjutan menjadi program Mitra Binaan Tim PkM Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I.**

3.3 Langkah – Langkah Solusi Atas Permasalahan Mitra

Tahapan atau langkah – langkah solusi atas permasalahan – permasalahan prioritas yang telah ditetapkan dalam target luaran dalam program PkM pada mitra dapat dilihat pada gambar 3.1.

Gambar 3.1

Langkah-Langkah Solusi Atas Permasalahan Mendidik dan melatih membuat laporan keuangan dengan Strandar PSAK EMKM an Prioritas Pada Mitra



3.4 Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Calon Mitra Sangat Kooperatif hal ini ditunjukkan dalam partisipasinya dalam memberikan keterangan – keterangan, data – data kepada tim, dan informasi mengenai sekolahnya. Begitu juga pada saat tim merencanakan waktu dan tempat kegiatan pelatihan, bimbingan dan pendampingan, calon mitra dengan antusias menyiapkan tempat dan waktu kegiatan, serta kesediannya menyiapkan tempat untuk kegiatan bimbingan teknis dan pendampingan.

3.5 Jenis Kepakaran Yang Dibutuhkan Dalam Pelaksanaan Program PkM

Jenis kepakaran yang dibutuhkan dalam pelaksanaan Program PkM, sebagai berikut :

Tabel. 3.1 : Jenis Kepakaran Dalam Pelaksanaan Program PKM

Permasalahan Mitra	Nama / Jenis Kepakaran
Permasalahan Kualitas Pelaku UMKM yang belum mampu mengelola usahanya dengan baik	Nursina, SH, MM (Ketua Tim) Kompetensi: Manajemen/Dosen tetap FEB UPI Y.A.I Dr. Abdullah Muksin (Anggota) Kompetensi: Manajemen/Dosen tetap FEB UPI Y.A.I
Permasalahan ketidakmampuan Mengelola keuangan	Prof. Dr. Adji Suratman, Ak, MM, CA, CPA (Anggota) Kompetensi: Akuntansi/Dosen Tetap STIE Y.A.I Dwi Erianto, SE, MBA, QIA, CA, CACO (Anggota) Kompetensi: Akuntansi/Dosen Tetap UPI Y.A.I
Permasalahan Pemasaran produk /jasa dengan digital marketing	Dr. Marhalinda, SE, MM (Anggota) Kompetensi: Manajemen/Dosen tetap FEB UPI Y.A.I Dr. Lely Indriati, SE, MM (Anggota) Kompetensi: Manajemen/Dosen tetap FEB UPI Y.A.I

3.6. Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program PkM

Tabel 3.2 Nama Tim Pengusul, Kapakaran Dan Tugas Tim Pelaksana Program PkM

No	Nama	Jabatan/kepakaran	Tugas
1.	Nursina, SH, MM	Ketua TIM / Kepakaran : Manejemen dan organisasi bisnis	Merencanakan, mengkoordinasikan kegiatan, melaksanakan PkM pada Mitra dengan anggota tim mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, penyusunan Laporan, penyerahan laporan dan sampai penulisan Artikel pada Jurnal nasional dan bertanggung jawab kepada ketua LPPM UPI Y.A.I.
2.	Dr. Abdullah Muksin, MM	Anggota Tim/ Kepakaran: Manajemen Kewirausahaan	Melakukan survey lokasi PkM, mencari mitra PkM, dan menyiapkan materi pelatihan serta akomodasi kegoatan PkM
3.	Prof. Dr. Adji Suratman, Ak, MM, CA, CPA	Anggota Tim/ Kepakaran : Akuntansi	Menyiapkan Materi Pelatihan, memberikan saran-saran, menyiapkan akomodasi kegiatan PkM
4.	Dwi Erianto, SE, MBA, QIA, CA, CACO	Anggota Tim/ Kepakaran : Akuntansi	Menyiapkan Materi Pelatihan, memberikan saran-saran, menyiapkan akomodasi kegiatan PkM
5.	Dr. Marhalinda, SE, MM	Anggota Tim/ Kepakaran : Manajemen Bisnis	Menyiapkan Acara Pelatihan, memberikan saran-saran, Menyusun Laporan PkM dan draft Jurnal Abdimas IKRAITH 2024
6.	Dr. Lely Indriati, SE,	Anggota Tim/	Menyiapkan Materi Pelatihan, memberikan

7.	MM Zamira Marzuki NIM: 2214290001	Kepakaran : Manajemen Keuangan Staff Pelaksana Mahasiswa Prodi S1 Manajemen	saran-saran, menyusun proposal PkM dan draff Jurnal Abdimas IKRAITH 2024 Menyiapkan sarana dan prasarana serta administrasi kegiatan PkM
----	---	--	---

BAB IV PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1 Persiapan Kegiatan

a. Sarana dan Prasarana

- 1) Sarana yang digunakan untuk kegiatan Pelatihan adalah;
 - Laptop
 - Infokus
 - Sound System
 - Alat tulis
 - Kamera
 - Internet
- 2) Prasarana yang digunakan;
 - Ruangan Aula
 - Meja kursi
 - Papan Tulis

b. Jadwal Kegiatan

No.	Waktu	Mata Acara	Personil
1	08.00-09:00	Registrasi peserta	Host
2	09.00-09.05	Pembukaan	Nursina, SH, MM
3	09.05-09.10	Opening Speech: Dekan FEB UPI Y.A.I	Dr. Marhalinda, SE, MM
4	09.10-09.40	Sesi 1: Konsep Akuntansi untuk UMKM	Dwi Erianto, SE, Ak, MBA
5	09.41-10.25	Sesi 2: Menyusun Laporan Keuangan UMUK berbasis PSAK EMKM	Prof. Dr. Adji Suratman, MM, Ak, CA, CPA
6	10.26-11.25	Sesi 3: Strategi Bisnis UMKM dan Digital Marketing	Dr. Abdullah Muksin, MM
7	11.26-12.00	Diskusi dan Tanya Jawab	Nursina, SH, MM
8	12.00-12.05	Closing Speech	Dr. Lely Indriati, SE, MM
9	12.06-12.10	Penutup dan Foto bersama	

4.2 Pelaksanaan Kegiatan

a. Peningkatan Kapasitas Pelaku UMKM

Nara sumber memberikan ceramah, diskusi dan tugas selama pelatihan berlangsung dengan pokok bahasan tentang manajemen dan strategi bisnis usaha mikro, kecil dan menengah, serta Latihan

membuat bisnis model bagi pelaku UMKM.

b. Pengelolaan Keuangan UMKM

Nara sumber menyampaikan ceramah, tanya jawab, diskusi dan praktek Menyusun laporan keuangan yang sesuai standar PSAK ETAP serta pemberian tugas membuat laporan keuangan menggunakan aplikasi SI APIK.

c. Pemasaran dan digital marketing produk/jasa UMKM

Nara sumber menyampaikan ceramah, tanya jawab, diskusi dan praktek membuat konten digital marketing untuk promosi produk/jasanya serta pemberian tugas membuat iklan produk/jasa di media sosial di website/blog sendiri.

4.3 Monitoring dan Evaluasi kegiatan

a. Monitoring kegiatan Narasumber memonitor aktivitas peserta/pelaku usaha selama kegiatan berlangsung baik pada saatmendengarkan ceramah, diskusi dan mengerjakan tugas.

b. Evaluasi kegiatan

Narasumber melakukan evaluasi setelah kegiatan selesai meliputi, kedisiplinan peserta, sikap dan perilaku peserta, tingkat pemahaman peserta melalui pre-test dan post-test, aktivitas dalam diskusi/tanya jawab dan hasil pekerjaan tugas pada setiap materi pelatihan.

4.4 Hasil Kegiatan

a. Kualitas Pelaku Usaha

Setelah pelaku usaha melaksanakan pelatihan peningkatan tata kelola bisnis UMKM, sebagian besar pelalu usaha melakukan perubahan mindset, sikap dan perilaku sukses dan komitmen, serta mampu menyiapkan, melaksanakan, dan mengendalikan bisnisnya secara efektif dan efisien.

b. Pengelolaan Keuangan UMKM

Setelah pelaku usaha mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan, maka setiap pelaku usaha aktif dalam membukukan keuangannya secara tertib dan rapi, membuat rencana anggaran dan belanja, dan mampu Menyusun laporan keuangan sesuai standar PSAK ETAP.

c. Pemasaran dan digital marketing

Setelah mengikuti pelatihan digital marketing, pelaku usaha mampu bermitra dengan stakeholder untuk memperluas pemasaran produk/jasanya dan mampu membuat iklan produk/jasa dengan digital marketing di media sosial, website/blog sendiri.

4.5 Dampak dan Luaran Kegiatan

a. Tata Kelola UMKM Yang Efektif dan Efisien

Dengan kapasitas dan kemampuan manajemen bisnis, sebagian besar kegiatan usaha dilaksanakan dengan baik dan hasilnya terukur, sehingga berdampak peningkatan pendapatan usahanya.

b. Luaran Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema pengelolaan keuangan UMKM, menghasilkan; buku pedoman pengelolaan keuangan UMKM dan laporan kegiatan yang dipublikasikan pada *repository.yai.ac.id*, yang nantinya akan dibuat jurnal pada Jurnal IKRAITH-ABDIMAS ber ISSN.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan dengan lancar dan hasilnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Kualitas pelaku usaha meningkat sehingga mampu mengelola UMKM secara efektif dan efisien
- b. Pelaku UMKM mampu mengelola keuangan usahanya, terutama dalam menyusun laporan keuangan yang sesuai standar PSAK ETAP.
- c. Pelaku UMKM mampu membuat iklan produk/jasa dengan digital marketing di media sosial, website/blog sendiri.

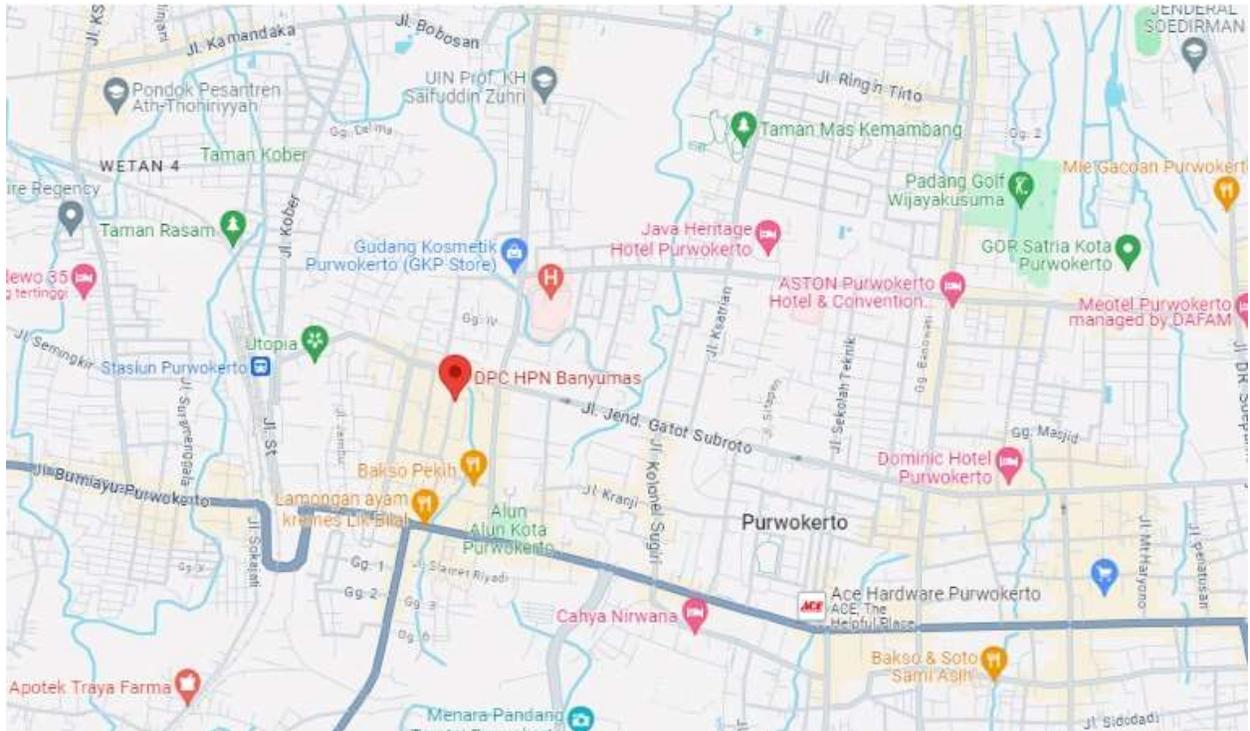
5.2 Saran

- a. Beberapa pelaku usaha/peserta masih belum menguasai manajemen bisnis, oleh karena itu perlu dilakukan pendampingan dan supervisi setiap semester, sampai mampu mengelola usahanya dengan efektif dan efisien.
- b. Dalam penyusunan laporan keuangan yang sesuai standar PSAK ETAP, diperlukan monitoring setiap bulannya, sehingga harus dilakukan pendampingan dan konsultasi yang intensif agar laporan keuangan yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan.
- c. Untuk membantu pelaku usaha dalam membuat konten promosi produk/jasanya, perlu dibuat platform/market place.

DAFTAR PUSTAKA

- DRPM. Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi RI. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Edisi XIII. 2021.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2019). Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta
- Kieso, et al. (2018). Third Edition Intermediate Accounting IFRS Edition. United States. Wiley.
- Muhammad Iqbal, et. al. 2020. Eksistensi Bisnis Islam di Era Revolusi Industri 4.0. Bandung: Widina Bhakti Persada
- Supriyati. (2016). Audit Laporan Keuangan Usaha Kecil dan Menengah Berbasis Akuntansi dan Perpajakan. Yogyakarta. CV Andi Offset.

PETA LOKASI PKM DI KANTOR HPN KABUPATEN BANYUMAS



LAMPIRAN-LAMPIRAN 1. FOTO KEGIATAN PKM











2. DAFTAR HADIR PESERTA PKM

ABDIMAS UPI YAI FEB TGL. 20 JAN. 24

NO	NAMA	ALAMAT	No HP	TTD
01	MUBI ATWALI	WALAHAR / wongpan	088200815318	S
02	Rafiqah	Walahar / wongpan	08882956107	Rafiqah
03	KABUL PRASANTO	KARANGBINTUNG	085700068352	Kabul
04	Rizki	Dago / UPI "YAI"	08120791009	Rizki
05	Dwi Eriyanti	Dago / UPI YAI	0828991727	Dwi
06	JONI GENDI	Dago / UPI	085648205100	Joni
07	SRI FATMAZU	SUMBAWANG	085824126060	Sri
08	Dinda Lestari	Jakarta	08192279258	Dinda
09	MURSIWA	DOKASI / UPI YAI	081309514665	Mur
10	Abdullah M	UPI YAI JEL	08111665502	Abdullah
11	Anggr. Afi S.	UPI YAI	0816870159	Anggr.
12	M. I Nugroho	UPI YAI	08888552042	M. I
13	Dany Humza	UPI YAI	08120720655	Dany
14	Sumari	UPI YAI	08170180950	Sumari
15	Abu yazid al pathoni	HPN		Abu yazi
16	Khoirun	Dar Kidul paten		Khoirun
17	Joni Purwandari	HPN		Joni
18	math	HPN		math
19	Siti Handayani	HPN		Siti

ABDIMAS UPI YAI FEB TGL: 20 JAN. '24

NO	NAMA	ALAMAT	NO HP	TID
01	Moh. Afwan	WLAHAR / wangan	088200815318	S
02	Ruhmah	Wlahar / wangan	08882956107	Ru.
03	KUKUH PRAYANTO	KARANGGINTUNG	085780068332	OK
04	Rinaldi	Depok / UPI 'YAI'	08128791004	R
05	Dwi Eriyanto	Jakarta / UPI YAI	0828991727	CA.
06	JONI HERDI	Jakarta / UPI	085648205100	/
07	SPY KAHARU	Sumpurjaya.	08582412660	W
08	Dinda Lestari	Jakarta	08192279288	DL
09	MURSIWA	Bekasi / UPI YAI	081389514665	M
10	Abdullah M	UPI YAI Jel	08111665762	AM
11	Agus S.	Cyber YAI	0816870159	Agus
12	M. I. Nugroho	UPI YAI	08888352842	M
13	Denny Hamza	UPI YAI	08128720653	D
14	Sumari	UPI YAI	08170180950	S
15	Abu yuzid al Fathori	HPN.		Abu yuzid
16	Khozun	Park kidul purber		K
17	Juni Purwandari	HPN		Juni
18	marsh	HPN		M
19	Eti Handayani	HPN		Eti



SERTIFIKAT PENGHARGAAN

Diberikan kepada

Dr. Abdullah Muksin, MM

Atas partisipasinya sebagai Narasumber
dalam Kegiatan **Workshop UMKM** dengan tema
Peningkatan Kinerja UMKM HPN Banyumas Jawa Tengah
pada 20 Januari 2024, di Kantor DPC HPN Kabupaten Banyumas Jawa Tengah.

DPC HPN Kabupaten Banyumas



H. Abu Yazid Alfathoni, SE
Ketua

SELAMAT
DATANG



Revitalisasi Bisnis UMKM di Masa Pandemi Covid-19

Dr. Abdullah Muksin, MM (Aby)



“Investasikan Waktumu untuk kebaikan, kelak akan menuai kepercayaan publik.”

— **Aby Doedoeng** —

DAMPAK COVID-19 TERHADAP DUNIA USAHA

Sektor Usaha Yang Berkembang Dan Turun Selama Pandemi Covid 19

(* sumber : survey perilaku Nielsen Maret 2020)



What is UMKM?

Dalam UU No. 20/2008 tentang UMKM dijelaskan bahwa UMKM sebagai: “perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu”

Berikut kekayaan dan pendapatan di dalam UU tersebut:

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta - Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta - Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Berapa Kontribusi UMKM Pada PDB?

Kontribusi UMKM di Indonesia:

Skala Usaha	2019			2020		
	Jumlah (Ribu)	%	Kontribusi thd PDB	Jumlah (Ribu)	%	Kontribusi thd PDB
UMKM	65.465	99,99	60,5	50.408	-23	37,3
U.Besar	5,6	0,01	39,5			

Sumber Data:

1. Kemenkop UKM RI 2017, BPS, diolah
2. UKM Indonesia 2020, ekonomibisnis.com

Kontribusi UMKM Pada Perekonomian RI

“UMKM memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap perekonomian Indonesia. Jaringannya tersebar ke berbagai pelosok negeri yang merangkul dan menghidupkan potensi masyarakat luas, sehingga kehidupan mereka berkembang menjadi lebih baik”

Master Plan Ekonomi Syariah Indonesia yg diterbitkan Bappenas
Bab 5 tentang Penguatan UMKM.

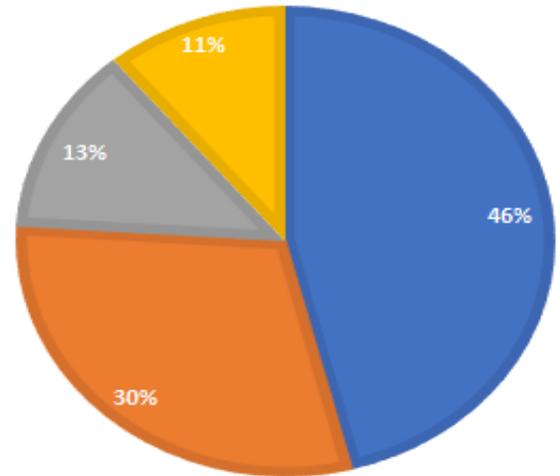
Apa Permasalahan UMKM Kita?

Permasalahan struktural UMKM yang perlu diselesaikan agar UMKM dapat berperan lebih dalam perekonomian nasional, antara lain: kualitas produk, akses pemasaran, **kualitas SDM/pelaku UMKM di bidang manajerial**, keuangan dan produksi.



CAUSES OF SMALL BUSINESS FAILURE

- Incompetence
- Unbalanced experience or lack of managerial experience
- Catchall category (includes neglect, fraud, and disaster)
- Lack of experiences





98% of the failures stem from managerial weakness



PERMASALAHAN UMKM

1. Rendahnya akses terhadap sumberdaya Produktif
(Modal, Bhn Baku, Informasi, Teknologi), 35% Akses Kredit Ke Bank dan 98% Memasarkan Produk dlm Kab. Dan, 2,3 % yang Ekspor)

2. Rendahnya kualitas sumberdaya manusia
(47,9% tamatan SD, 2,8% Diploma, 6,96% Sarjana)

3. Rendahnya Produktivitas
(4,3% menurut APO)

4. Tingginya biaya transaksi/usaha
(Banyaknya Pungutan, perijinan, ketersediaan Infrasrtuktur)

5. Rendahnya daya saing
(UKM Indonesia berada di posisi 50 dari 144 Negara)



STRATEGI REVITALISASI UMKM

A. Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) untuk UMKM:

Salah satu sasaran program PEN adalah menggerakkan UMKM. Kebijakan Pemerintah antara lain:

- subsidi bunga pinjaman,
- restrukturisasi kredit,
- pemberian jaminan modal kerja dan
- insentif perpajakan.

Alokasi dana untuk skema tersebut mencapai ratusan triliun rupiah.

Program yg mencapai ratusan trilyun jangan sampai sia-sia atau tidak efektif membangkitkan UMKM.

Upaya Pemerintah dalam pemulihan UMKM di Masa pandemi:

- 1) Pemanfaatan infrastruktur teknologi secara merata diikuti dengan meningkatkan kapasitas UMKM di daerah
- 2) Penguatan organisasi UMKM: manajemen dan perencanaan finansial, pemasaran, inovasi produk, produksi, penguatan pengetahuan bagi pengusaha, hingga penguatan manajemen berbasis teknologi
- 3) Memperluas akses keuangan bagi UMKM: pemberian akses kredit yang mudah, penetapan pajak yang murah, BLT untuk UMKM yang terkena dampak pandemi

B. Pendekatan Utama Kebangkitan UMKM

- Strategi Pengembangan Lingkungan Usaha Yang Kondusif
- Strategi Peningkatan Akses UMKM ke Sumberdaya Produktif
- Strategi Pengembangan Kewirausahaan dan Daya Saing UMKM
- Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro
- Strategi Peningkatan Sinergi dan Partisipasi Masyarakat
- Strategi Pengembangan UMKM Digital

3 PRINSIP UTAMA KEBANGKITAN BISNIS UMKM

1. Business **BEGINS** with customers, and **ENDS** with customers.
2. Business is an exchange of **VALUES**
3. Think **BIG**. Start **SMALL**. **SMALL WIN**.
Move **FAST**.

Dimensi Daya Saing yang dapat dimiliki oleh suatu perusahaan digambarkan oleh dimensi utama, yaitu:

- Kualitas (Quality)
- Biaya (Cost)
- Kecepatan Menyerahkan (Speed of Delivery)
- Keandalan Penyerahan (Reliability of Delivery)

Building Sustainable Competitive Advantage

Capabilities

Skills

*Lessons
Learned*

*Core
Competencies*

*Sustainable
Competitive
Advantage*

*Superior Value
for Customers*

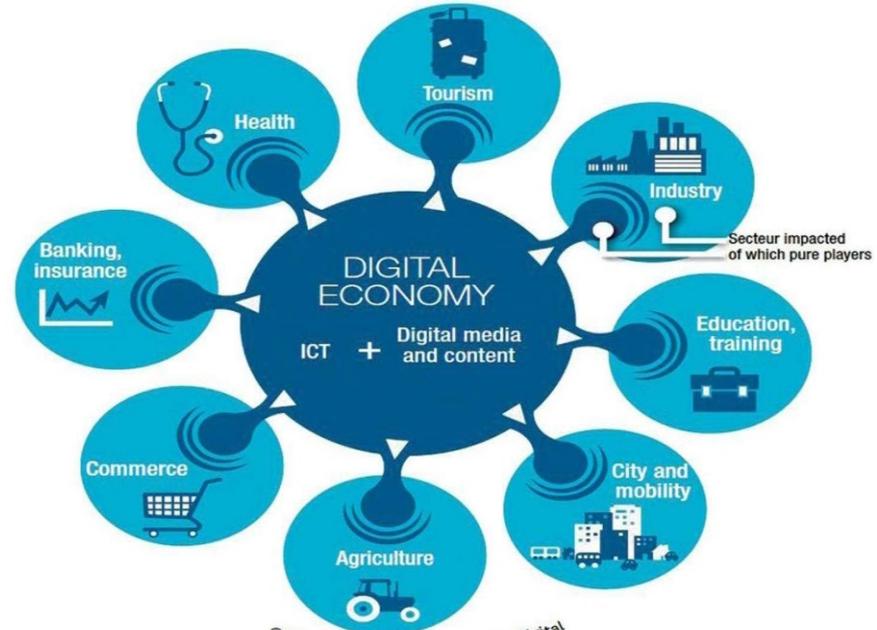


C. MIGRASI KE UMKM DIGITAL

Digital World War

Teknologi digital menyebar ke seluruh kegiatan perekonomian

Digital technology spreads through the entire economy



© IAU idF Sources : IAU idF - Cap Digital

Bisnis Saat Ini dapat dikategorikan menjadi DUA :

1. Bisnis yang terusik dan tereformasi oleh digital.
2. Bisnis yang belum terusik, namun sampai kapan?

Pada akhirnya hanya perusahaan yang **adaptif** terhadap perubahan yang akan bertahan dan memenangkan persaingan.



JAN
2020

INDONESIA

THE ESSENTIAL HEADLINE DATA YOU NEED TO UNDERSTAND THE STATE OF MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE



TOTAL
POPULATION



272.1
MILLION

URBANISATION:
55%

MOBILE PHONE
CONNECTIONS



338.2
MILLION

vs. POPULATION:
124%

INTERNET
USERS



175.4
MILLION

PENETRATION:
64%

ACTIVE SOCIAL
MEDIA USERS



160.0
MILLION

PENETRATION:
59%

Penggunaan Sosial Media di Indonesia tahun 2020



Youtube
140,8 Juta
pengguna



WhatsApp
134,4 Juta
pengguna



Facebook
131,2 Juta
pengguna



Instagram
126,4 Juta
pengguna



Twitter
89,6 Juta
pengguna



Line
80 Juta
pengguna



**Facebook
Messenger**
80 Juta
pengguna



Linkedin
56 Juta
pengguna



Pinterest
54,4 Juta
pengguna



Wechat
46,4 Juta
pengguna



64 juta UMKM di Indonesia yang ada, baru 13 persen atau 8 juta UMKM yang hadir dalam platform digital.

Kementerian Koperasi dan UKM berkomitmen hingga akhir tahun 2024 menargetkan 50 juta UMKM untuk masuk ke ekosistem digital

Kementerian Koperasi dan UKM menyebutkan
“Setidaknya sejak pandemi terjadi, penjualan di e-commerce naik hingga **26 persen** atau mencapai **3,1 juta transaksi per hari**”.





New Way
New Opportunity

There is no secret formula



**CONTENT MARKETING
IS MOVING
AT THE SPEED OF LIGHT
ARE YOU KEEPING UP?**

SPEED IS THE KEY

Are You Fast Enough ?



Your Strategy ?

- **Getting Trust**
- **Getting More Information**
- **Speed Up**
- **Unique Approach**
- **Others?**



Soft Skill Knowledge



Books

Experience

Training/Workshop

FIVE MANAGERIAL SKILL



TECHNICAL SKILL
Knowledge of and proficiency in activities involving methods, processes, and procedures.



CONCEPTUAL SKILL
The ability to coordinate and integrates all of an organization's interests and activities.



INTERPERSONAL AND COMMUNICATION SKILLS
Convey ideas and information to others and receive information and ideas from others effectively.



DECISION-MAKING SKILL
Make decisions that will lead the organization to the attainment of its goals.



DIAGNOSTIC AND ANALYTICAL SKILLS
Ability to visualize the best response to a situation.



Program Studi :

- S3 Ilmu Manajemen
- S2 Magister Manajemen
- S1 Manajemen
- S1 Akuntansi
- D3 Manajemen Perusahaan

Terimakasih



ada pertanyaan?

TANGGAL EFEKTIF

Entitas menerapkan SAK EMKM untuk periode tahun buku yang dimulai atau setelah tanggal 1 Januari 2018

Penerapan dini dianjurkan

LAPORAN KEUANGAN ENTITAS

PT MELATI LAPORAN POSISI KEUANGAN 31 DESEMBER 20x8 DAN 20x7 (dalam ribuan)			
ASET	CATATAN	20X9	20X8
Kas dan setara kas	3	15.000	10.000
Giro	4	25.000	20.000
Deposito	5	60.000	50.000
Jumlah kas dan setara kas		100.000	80.000
Piutang usaha	6	100.000	80.000
Persediaan		200.000	180.000
Beban di bayar di muka	7	30.000	40.000
Aset tetap		1.000.000	1.000.000
Akumulasi penyusutan		(300.000)	250.000
JUMLAH ASET		1.130.000	1.030.000

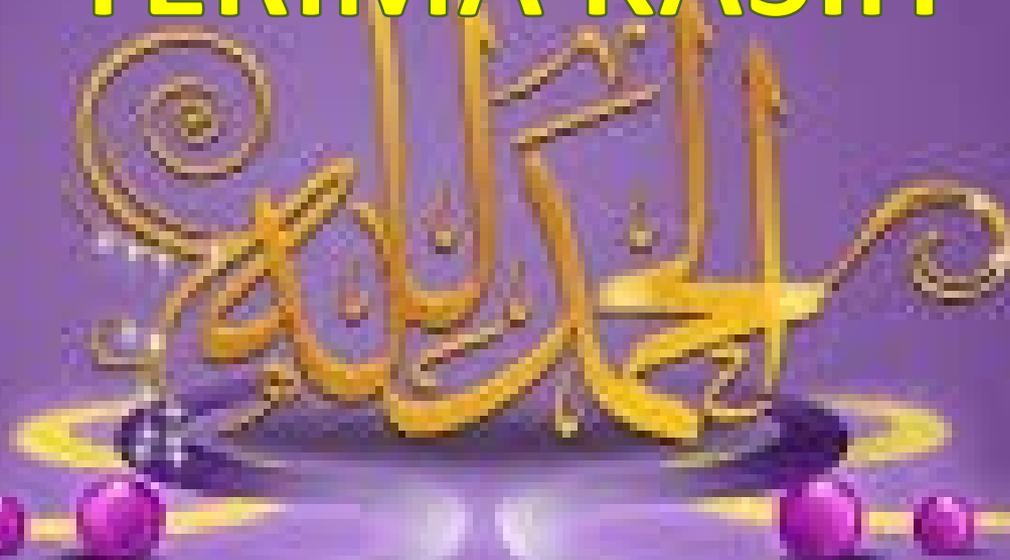
LAPORAN KEUANGAN ENTITAS

PT MELATI LAPORAN POSISI KEUANGAN 31 DESEMBER 20x8 DAN 20x7 (dalam ribuan)			
LIABILITAS	CATATAN	20X9	20X8
Utang usaha		120.000	80.000
Utang bank	8	400.000	400.000
JUMLAH LIABILITAS		520.000	480.000
EKUITAS			
Modal		400.000	400.000
Saldo laba	9	210.000	150.000
JUMLAH EKUITAS		610.000	550.000
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS		1.130.000	1.030.000

LAPORAN KEUANGAN ENTITAS

PT MELATI LAPORAN LABA RUGI UNTUK TAHUN-TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 20x8 DAN 20x7 (dalam ribuan)			
PENDAPATAN	CATATAN	20X9	20X8
Pendapatan usaha	10	1.500.000	1.400.000
Pendapatan lain-lain		1.100.000	1.020.000
JUMLAH PENDAPATAN		400.000	380.000
BEBAN			
Beban usaha	11	240.000	230.000
Beban lain-lain		60.000	50.000
JUMLAH BEBAN		300.000	290.000
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		100.000	90.000
Beban pajak penghasilan		15.000	14.000
LABA SETELAH PAJAK		85.000	76.000

TERIMA KASIH



Dwi Martani - [081318227080](tel:081318227080)
martani@ui.ac.id atau [dwimartani@yahoo.com](mailto:dwymartani@yahoo.com)
<http://staff.blog.ui.ac.id/martani/>

Gedung Bundo Kanduang Sumatera Barat

Ragam Pesona Ranah Minang - 1622 Hit





LANGKAH2 STRATEGI BISNIS DIGITAL UMKM .

1. Pembuatan Label yg menarik. Iklan Branding (marketing mix).
2. Media Sosial :
 - 1) Instagram.
 - 2) Facebook.
 - 3) Pembuatan Website.
 - 4) Pemasaran E-Commerce melalui Pembuatan Market Place untuk penjualan On Line.



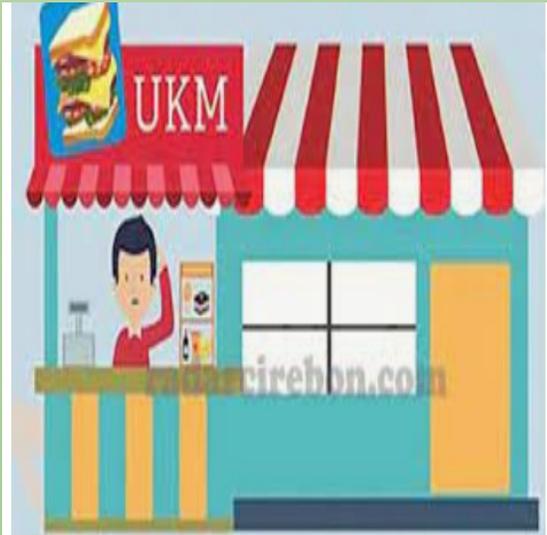
**RENCANA BISNIS UMKM .
BUAT PROPOSAL BISNIS.
ANALISA SWOT.**

**BISNIS (sendiri , mitra,
Franchise).**

**PENDANAAN.
Sendiri, Mitra, Bank,
PKBL BUMN.**

**MARKETING MIX.
E-Commerce. On Line
atau Mixed - Hybrid.**

**MANAJEMEN (5 M)
LAPORAN KEUANGAN.**



Terganjai Modal, UMKM Sulit Berkembang ...
majalengka.radarcirebon.com



LAPORAN LABA RUGI
UD. TAMBAH MAKMUR.
 Periode 1 Januari sd 31 Desember 2020.
 (Dalam Ribuan Rupiah)

PENJUALAN.	100.000	100 %
HARGA POKOK PENJUALAN.	(60.000)	60 %
	----- -/-	
LABA KOTOR	40.000	40 %
BIAYA OPERASI.		
1) PEMASARAN	(5.000)	5 %
2) ADM & UMUM	(15.000)	15 %
	----- +/-	
SUB TOTAL	(20.000)	20 %
LABA OPERASI	20.000	20 %
BIAYA LAINNYA	(3.000)	3 %
	----- -/-	
LABA SBLM PAJAK	17.000	17 %
Pajak	(2.000)	2 %
	----- -/-	
LABA STL PAJAK	15.000	15 %

LAPORAN NERACA
Bundo Kaduang.
 Per 31 Desember 2023.
 (Dalam Ribuan Rupiah)

I. ASET LANCAR		
1. Kas.	5.000	
2. Bank	15.000	
3. Piutang.	25.000	
4. Persediaan	15.000	

ASET LANCAR	60.000	
II. ASET TETAP.		
1. Tanah.	40.000	
2. Bangunan.	100.000	
3. Kendaraan.	25.000	
4. Furniture	10.000	
5. Komputer	5.000	
6. (akumulasi Penyusutan)	(10.000)	

ASET TETAP	170.000	

TOTAL ASET	230.000	
III. LIABILITAS LANCAR		
1. Hutang Dagang	10.000	
2. Hutang Bank	50.000	

LIABILITAS LANCAR	60.000	
IV. LIABILITAS JANGKA PANJANG.		
1. Hutang Bank	100.000	

LIABILITAS	160.000	
V. EKUITAS.		
1. Modal Sendiri	55.000	
2. Laba	15.000	

EKUITAS	70.000	

TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	230.000	

(BASED ON PSAK EMKM).

Penjelasan ringkas.

I.Aset

1.1. Aset Lancar adalah aset yg dimiliki Perusahaan yg umurnya kurang dari setahun.seperti : Kas,Bank, Piutang dan persediaan.

1.2. Aset Tetap adalah aset yg dimiliki Perusahaan yg umurnya lebih dari satu tahun dioperasikan untuk Perusahaan ,bukan merupakan barang dagangan.seperti: Tanah, Bangunan, Kendaraan dan Mesin.

Treatment atau perlakuan Akuntansinya : As

Aset bertambah sebelah Debet bila berkurang sebelah Kredit.

contoh :

1) Setor untuk modal usaha Rp 500 Juta secara tunai.

Jurnal pencatatannya.

Debet	Kas	Rp 500 juta.
Kredit	Ekuitas	Rp 500 juta.

2) Beli 1 Mobil Innova bekas dengan uang muka Rp 50 Juta kredit Rp 200 juta. Jurnalnya pencatatannya.

Debet	Mobil	Rp 250 juta
Kredit	Kas	Rp 50 juta
	Hutang	Rp200 juta.

II. Liabilitas.

2.1. Liabilitas Lancar .Liabilitas adalah hutang Perusahaan kepada pihak luar yg umurnya 1 tahun . , seperti hutang supplier, hutang subkont, hutang Bank, hutang karyawan dst.

2.2. Liabilitas Jangka Panjang . Liabilitas atau hutang yang umurnya lebih dari 1 tahun disebut liabilitas Jangka Panjang seperti hutang obligasi, hutang Bank yg umurnya jangka waktunya lebih 1 tahun.

Hutang bertambah sebelah Kredit, Hutang berkurang sebelah Debet.

Contoh:

1) Telah mendapatkan kredit Bank selama 1 tahun sebesar Rp 500 juta. Jurnalnya :

Debet	Bank (rek)	Rp 500 juta.	
Kredit	Hutang Bank		Rp 500 juta.

2) Bayar cicilan Bank sebesar Rp 100 Juta.

Jurnalnya :

Debet	Hutang Bank	Rp 100 juta	
Kredit	Bank		Rp 100 juta

III. Ekuitas. Ekuitas atau Modal.

Ekuitas adalah setoran pemilik sebagai modal untuk usaha. (biasanya berdasarkan pendirian Perusahaan dg akte notaris) Contoh.

1) Pemilik menyetor dana kas sebagai modal awal sebesar Rp 100 juta. Jurnalnya.

Debet	Kas	Rp 100 juta	
Kredit	Ekuitas		Rp 100 juta

2) Pemilik ambil ekuitas dana sebesar Rp 25 juta. Jurnalnya.

Debet	Ekuitas	Rp 25 juta	
Kredit	Kas		Rp 25 juta.

IV. Laba Rugi.

Laporan Keuangan terdiri dari Neraca ,Laporan Laba Rugi Perusahaan harus dibuat untuk kepentingan pertanggungjawaban kepada pemilik/shareholder dan stakeholder seperti Pemerintah, Bank dst.

Laporan Laba Rugi adalah laporan tentang Laba Rugi Perusahaan selama 1 tahun mulai tgl 1 Januari sd 31 Desember tahun berjalan. Terdiri :

1. Penjualan (Sales/Revenue) adalah hasil penjualan selama 1 tahun.
2. Harga pokok Penjualan(COGS) adalah biaya Bahan yg dipakai (Direct Material), Upah (Direct Labor) dan Biaya overhead (overhead) biaya lain2 untuk memproduksi barang yg dijual.
3. Laba kotor atau gross margin adalah Penjualan dikurangi HPP.
4. Biaya Operasional terdiri dari biaya penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum seperti biaya pemasaran dan biaya kantor.

Indikatornya :

Penjualan bertambah sebelah kredit bila berkurang karena retur/pengembalian sebelah debet.

Biaya bertambah sebelah Debet bila berkurang sebelah kredit.

Contoh jurnalnya .

- 1) Telah mendapat penjualan Rp 100 juta, Rp 50 juta secara cash sedang sisanya diabayar kredit dimana pembeli hutang. Jurnalnya.

Debet Kas	Rp 50 juta.		
	Piutang	Rp 50 juta	
	Kredit Penjualan		Rp 100 juta

- 2) Bayar upah Rp 25 Juta dan bayar biaya iklan Rp 20 juta. Jurnalnya.

Debet Upah	Rp 25 juta		
	Biaya Iklan	Rp 20 juta	
	Kredit Kas		Rp 45 juta

IV. Laporan Perubahan Modal/ Ekuitas .

Modal Awal	Rp 100 Juta
Diambil	Rp 25 Juta
	----- -/-
Modal Akhir	Rp 75 Juta.

SEMOGA TAMBAH SUKSES.

SEMOGA TAMBAH MAJU DAN SEJAHTERA-0816870159.

DIGITAL Marketing

When Business Meet Technology



LPPM FEB UPI Y.A.I





What Is Digital Marketing



Digital marketing adalah suatu cara atau proses untuk memasarkan dan mengenalkan produk, jasa, maupun layanan kepada masyarakat luas dengan bantuan teknologi, sehingga siapa pun bisa tahu apa yang sebenarnya Anda tawarkan atau jasa apa yang Anda sediakan.

Kenapa Harus Bisnis Digital

PENDAHULUAN TENTANG BISNIS DIGITAL

START



Fakta 4.0



Pekerjaan

Indonesia butuh ratusan juta pekerja digital untuk mendukung perekonomian pada 2025⁽³⁾.
tumbuhnya startup-2 Baru, Digital Marketing, content creator



Masyarakat

Dunia Digital sudah menjadi kebutuhan & gaya hidup bermasyarakat, Semua dalam satu gengaman , bisnis berubah dari B2B ke B2C(market place).
Belum Lagi Metaverse



Media

Koran diprediksi akan hilang, popularitas tv mulai menurun digantikan aplikasi smartphone.
Program Netflix, youtube,streaming dll



Finansial

Layanan E-Banking sampai dengan e-wallet. Belum lagi Market stock semua bisa membeli reksadana atau saham dengan mulai dengan nominal yang kecil.
Bagaimana dengan blockchain, crypto



KENAPA HARUS BISNIS DIGITAL

Di Revolusi Industri 4 . 0

Semua Pelaku bisnis memulai start yang sama, tidak ada yang benar-benar merajai!

Tahun 2007-2010 Menurunnya penjualan Raksasa Ponsel Nokia dengan OS Symbian, dengan munculnya OS IOS Iphone & OS Android Google 2015.

Kemunculan Aplikasi Ojek Online Menghancurkan omzet transportasi taxi dan transportasi umum lainnya .

Retail Mall mulai bergeser ke E-commerce atau Kerjasama dengan market place yang merajai bisnis online

Istilah Youtuber, Endorse, Influencer, konten mulai marak dan menjadi lahan baru untuk menghasilkan income melalui Ads.

Start up-2 mulai bermunculan di market place dari berbagai usaha mulai dari makanan, pakaian sampai ke elektronik





BISNIS DIGITAL Korelasi dengan 4.0

Cepat

Kemudahan Akses

Desain
Menarik



Transparansi
Transaksi

Customer Experience

Apa yang dipelajari?

START





Konten Bisnis Digital

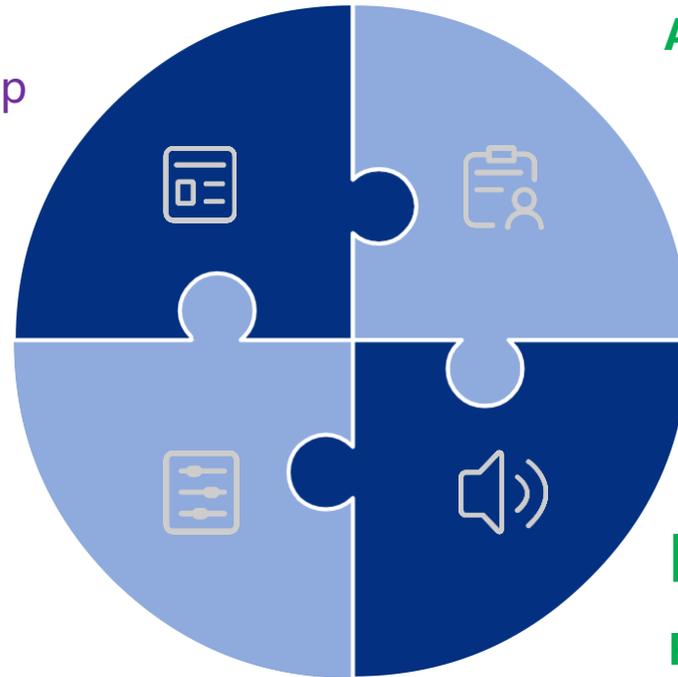
Design Thinking

Mindset terkait inovasi & Alur Start up Bisnis

Desain & Komunikasi Visual
Desain Grafis, Komunikasi Desain, Fotografi & Video, Content Writer

Manajemen

Manajerial mulai dari project sampai ke pemasaran



Akuntansi

Akuntansi untuk bisnis

ERP (Enterprise Resource Planning)
Alur Kerja dan proses Sistem Informasi

Manufaktur

Proses kerja manufaktur



Kompetensi Bisnis Digital

Podcast

Podcast untuk mahasiswa belajar berkomunikasi di depan kamera.

Mini Studio

Sesi Fotografi & Videografi baik untuk pembuatan konten inhouse & Produk disediakan lab ini

Pemrograman

Pemrograman untuk membuat suatu aplikasi.

Simulasi ERP

Simulasi ERP, yaitu lab untuk mempelajari konsep dan alur ERP.

Inkubator Bisnis

Untuk Presentasi Startup Bisnis, disertai dengan tempat meeting dan galeri



Memahami Kelebihan dan Kekurangan Strategi Digital Marketing

START





Kelebihan Strategi Digital Marketing

lebih banyak opsi untuk meraih engagement, mudah untuk mengukur keberhasilan campaign, serta lebih tertarget.

Pemasaran

Lebih Mudah

**Pemasaran
Lebih Efektif**

**Pembiayaan
lebih rendah**

**Kemudahan dalam
Collecting Data**





Kekurangan Strategi Digital Marketing

Iklan digital tidak permanen dan dapat dianggap spam jika terlalu sering tampil dan iklan digital tidak mengenal waktu libur, kita tetap harus memantau dan mempublish konten marketing mengingat persaingan bisnis yang sangat ketat

Membutuhkan Pengalaman dalam Penerapannya

Membutuhkan Passion dan Konsistensi



Cara Menyusun Strategi Digital Marketing



1. Mengikuti perkembangan dunia bisnis saat ini, termasuk tren yang sedang berkembang di tengah masyarakat.
2. Cari relevansi antara tren terkini, bidang bisnis yang Anda kembangkan, produk yang tersedia, dan apa yang bisa dilakukan agar bisnis Anda bisa masuk ke tengah masyarakat, serta ikut menjadi bagian di dalam tren yang sedang berlangsung.
3. Pelajari berbagai ilmu dasar pengelolaan bisnis dengan maksimal.
4. Pertimbangkan strategi yang akan digunakan dengan kondisi bisnis yang ada.



Thanks

Date: 20-01-2024

