

## PENDAMPINGAN PELATIHAN PEMASARAN DAN PEMBUKUAN PRODUK UMKM TAHU GO YOGYAKARTA

Vidya Vitta Adhivinna<sup>(1)</sup>, Rani Eka Diansari<sup>(2)</sup>, Zidni Husnia Fachrunnisa<sup>(3)</sup>, M. Sulkhanel Umam<sup>(4)</sup>, Melciani Lorukoba<sup>(5)</sup>  
<sup>1,2,3,4,5</sup> Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, Universitas PGRI Yogyakarta  
Email: adhivinna@upy.ac.id

### ABSTRACT

*The COVID-19 pandemic has disrupted many economic activities. Not only large industries, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) also experienced a negative impact from the pandemic. Many MSMEs eventually went out of business due to the Covid 19 condition. This community service was carried out on Tahu Go, which is also an MSME industry. Based on the results of a business location survey and interviews, Tahu Go, which is one of the MSMEs in Yogyakarta, has experienced the impact of covid 19. The problem faced by Tahu Go's business partners is the decline in income caused by a lack of buyer interest from consumers during the pandemic, besides Tahu Go also do not yet have a good business order, bookkeeping is still manual and not familiar with online business so that during the pandemic it is very helpful to market products. The purpose of this community service activity is to help MSME Tahu Go in promoting products online through various social media platforms such as YouTube, Whatsapp , TikTok so that it can increase sales turnover. In addition, it also helps SMEs Tahu Go to use the recommended online-based accounting application, namely Jurnal ID, thus improving MSME governance to be much better. If the governance structure is good, it will be much easier to get resources from investors so that they can help businesses develop more.*

*Keywords: MSME, Business Order, Product Promotion, Accounting Application*

### ABSTRAK

Pandemi Covid 19 membuat banyak aktivitas ekonomi mengalami gangguan. Tidak hanya industri berskala besar, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga mengalami dampak negatif atas pandemi tersebut. Banyak UMKM yang akhirnya gulung tikar karena kondisi covid 19. Pengabdian masyarakat ini dilakukan pada Tahu Go yang juga merupakan industri UMKM. Berdasarkan hasil survei lokasi usaha dan wawancara, Tahu Go yang merupakan salah satu UMKM di Yogyakarta mengalami dampak dari covid 19. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha Tahu Go yaitu penurunan pendapatan yang disebabkan oleh kurangnya minat pembeli dari konsumen dimasa pandemi, disamping itu Tahu Go juga belum memiliki tatanan usaha yang baik, pembukuan masih secara manual dan belum familiar mempromosikan usaha secara online sehingga saat pandemic sangat kesulitan memasarkan produknya. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu UMKM Tahu Go dalam melakukan promosi produk secara online melalui berbagai platform media sosial seperti YouTube, Whatsapp, TikTok sehingga bisa meningkatkan omset penjualan. Selain itu juga membantu UMKM Tahu Go menggunakan aplikasi akuntansi berbasis online yang disarankan yaitu Jurnal ID, sehingga memperbaiki tata Kelola UMKM menjadi jauh lebih baik. Jika tatanan tata kelola baik maka akan jauh lebih mudah mendapatkan pendanaan dari investor sehingga mampu membantu usaha dapat lebih berkembang.

**Kata kunci:** UMKM, Tatanan Usaha, Promosi Produk, Aplikasi Akuntansi,

## PENDAHULUAN

Fakta bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memberikan kontribusi yang lebih signifikan terhadap perekonomian nasional dan memainkan peran yang lebih besar daripada jenis usaha lain di Indonesia menunjukkan bahwa UMKM adalah salah satu faktor utama di balik pertumbuhan ekonomi Negara, bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah memiliki potensi untuk mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Kemampuan UMKM dalam memberikan kontribusi penyerapan tenaga kerja tambahan adalah 97% dari seluruh angkatan kerja di Indonesia (Halim, 2020). Tanpa ragu, ini mampu menurunkan tingkat pengangguran dan mengangkat Indonesia keluar dari kemiskinan. Menurut informasi yang diberikan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, pada tahun 2018, usaha mikro, kecil, dan menengah Indonesia memberikan kontribusi sebesar Rp8.573,9 triliun terhadap perekonomian negara. Produk Domestik Bruto, atau PDB, Indonesia. PDB Indonesia tahun 2018 mencapai nilai Rp 14.838,3 triliun. Hal ini menunjukkan bahwa kontribusi usaha mikro, kecil, dan menengah melebihi 57,8%. ke PDB. Sementara itu, pada 2019, UMKM menyumbang 60% dari total pendapatan. PDB menyumbang 14% dari total ekspor nasional dan menambah angka ini.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebenarnya merupakan pilar vital sebagai pilar yang kuat dalam kemajuan perekonomian negara . Negara-negara maju, antara lain Amerika Serikat, Jepang, Jerman, Prancis, dan Kanada juga mengakui bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah adalah mesin dari faktor ekonomi yang memainkan peran penting dalam perluasan dan berfungsinya perekonomian perluasan kapasitas teknologi di negara-negara ini. Pandemi Covid 19 mengubah segala tatanan dan kondisi perekonomian, tak terkecuali juga dengan UMKM. UMKM juga termasuk dari industry yang terdampak pandemi covid 19 (Balitbang Kab. Buleleng, 2020). Salah satu diantara UMKM yang terdampak adalah Tahu Go Yogyakarta.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas dan hasil survei lokasi usaha dan wawancara, maka pengabdian merumuskan masalah yang dihadapi oleh mitra usaha Tahu Go yaitu:

1. Penurunan pendapatan yang disebabkan kurangnya minat pembeli dari konsumen dimasa pandemi.
2. Pembukuan yang masih manual, mitra usaha Tahu Go yang kami temui masih menggunakan penghitungan omset harian secara manual (tulis tangan), hal ini kurang efektif karena memakan waktu yang lama sehingga tidak efisien serta rentan terjadi permasalahan *human error* oleh sebab itu kedepannya kami ingin memperkenalkan

aplikasi akuntansi berbasis *online* yang bernama Jurnal ID sehingga dapat mempermudah perhitungan omset di Tahu Go.

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan yang hendak dicapai dalam pengabdian ini adalah:

1. Memberikan motivasi pada perusahaan dalam rangka memperbaiki dan meningkatkan penjualan dan pemasaran produk Tahu Go selama masa pandemi.
2. Memberikan pengetahuan penggunaan aplikasi akuntansi berbasis online yaitu Jurnal ID untuk mempermudah pencatatan dan penghitungan omset Tahu Go.

## **METODE**

### 1. Observasi

Observasi pertama pada tanggal 2 Oktober 2020, observasi lokasi dari usaha tersebut apakah sekiranya cukup strategis atau tidak. Observasi kedua dilaksanakan pada tanggal 7 Oktober 2020, dengan melihat cara atau proses pembuatan produk mulai dari pemilihan dan perawatan tahu, pengolahan hingga pengemasan. Observasi juga dilakukan dengan melakukan wawancara dengan karyawan Tahu Go untuk mendapatkan informasi secara mendalam tentang latar belakang permasalahan mitra.

### 2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilanjutkan pada tanggal 24 Oktober 2020 dan 14 November 2020 terjun langsung ke masing-masing outlet untuk mendampingi proses penjualan. Langkah berikutnya adalah melakukan wawancara, menyiapkan beberapa pertanyaan untuk narasumber guna memudahkan pemberian rekomendasi pemecahan masalah dan turut membantu UMKM dalam pengembangan bisnis kedepannya. Hasil wawancara tersebut ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha Tahu Go yaitu penurunan pendapatan yang disebabkan oleh kurangnya minat pembeli dari konsumen dimasa pandemi, selain penurunan pendapatan, ternyata mitra usaha Tahu Go masih melakukan pembukuan secara manual, yaitu mereka menggunakan penghitungan omset harian secara manual (tulis tangan) sehingga hal tersebut dirasa kurang efektif karena memakan waktu yang lama sehingga tidak efisien serta rawan terjadi permasalahan *human error*. Sehingga diperlukan pendampingan dan pelatihan dalam penjualan, pemasaran, dan penggunaan aplikasi akuntansi berbasis online.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil yang dicapai dengan adanya kegiatan pengabdian ini adalah UMKM dapat mengetahui keluhan apa saja yang dialami pada masing-masing outlet. UMKM juga memperoleh hasil analisis situasi terkait antara lain faktor penyebab turunnya penjualan di masing-masing outlet sehingga diharapkan UMKM dapat membuat keputusan terkait kebijakan guna mempertahankan penjualan mereka sehingga UMKM bisa tetap bertahan dimasa pandemi dan mengatasi adanya persaingan dari produk yang sejenis. UMKM Tahu Go terbantu dalam melakukan promosi produk di berbagai *platform* media sosial seperti *youtube*, *whatsapp*, dan *tiktok*. Selain membantu promosi, juga turut membantu UMKM dalam proses penjualan yaitu dengan terjun langsung ke masing-masing outlet dan melayani konsumen secara langsung sehingga dapat mengetahui beberapa keluhan dari konsumen yang ditemui.

Dengan adanya pengabdian yang dilaksanakan, UMKM Tahu Go dapat menggunakan aplikasi akuntansi berbasis online yaitu Jurnal ID, sehingga diharapkan dapat membantu UMKM agar lebih efisien dalam menghitung pemasukan maupun pengeluaran dalam suatu periode penjualan, pengabdian juga menganalisis masing-masing outlet mulai dari segi kualitas produk, kebersihan tempat, harga, hingga konsumen sehingga kami dapat mengetahui keluhan apa saja yang dialami konsumen maupun karyawan yang bertugas di outlet.

Usaha untuk meningkatkan penjualan pengabdian membantu melakukan promosi yang dilakukan melalui media sosial seperti *whatsapp*, *tik tok*, dan *youtube*, agar produk ini dapat dikenal lebih luas oleh masyarakat dengan semakin gencarnya promosi yang dilakukan, diharapkan masyarakat dapat lebih mengenal produk dari usaha Tahu Go dan penjualan produk akan semakin meningkat. Pengabdian memutuskan untuk terjun ke lapangan secara langsung dan membantu penjualan di masing-masing outlet tersebut, menganalisis situasi yang terjadi di masing-masing outlet mulai dari tempat, kebersihan produk, konsumen, dan harga. Dari hasil analisis tersebut mendapatkan berbagai permasalahan yang beragam di setiap outlet, mulai dari harga yang dinilai terlalu tinggi, situasi tempat yang tidak strategis, hingga ukuran tahu yang berbeda. Pengabdian juga mendapati keluhan dari beberapa pembeli karena ukuran tahu yang terbilang kecil dan harga yang ditawarkan tidak sebanding dengan ukuran tahu tersebut.

Menurut kelompok pengabdian, tempat yang terbilang paling strategis dan paling laris dari ke-4 outlet adalah Mawar Asri, Notoprajan, Penjualan dari outlet tersebut bisa mencapai 500 pcs perhari sedangkan outlet lainnya hanya sekitar 100-200 pcs perhari. Melihat dari adanya berbagai permasalahan di beberapa outlet maka kami menawarkan beberapa solusi yaitu

1. Agar para karyawan lebih memperhatikan ukuran tahu yang sesuai

2. Merubah harga karena standar harga yang dipakai sekarang dinilai terlalu mahal khususnya di daerah Yogyakarta.
3. Meningkatkan promosi, melalui sosial media.
4. Memberikan kupon kepada pelanggan di setiap pembelian dimana pada saat kupon telah terkumpul maka kupon dapat ditukar dengan 5 pcs tahu / 10 kupon guna meningkatkan penjualan.
5. Menambahkan tempat duduk untuk menunggu antrian

Adapun pelaksanaan kegiatan dapat tercermin dalam Gambar 1-4 berikut.



Gambar 1. Persiapan Tahu Go yang akan dibawa ke outlet



Gambar 2. Produk Tahu Go yang akan digoreng



Gambar 3. Proses Penggorengan



Gambar 4. Pendampingan dan Pelatihan

## KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan, kesimpulan yang diambil adalah dapat membantu promosi dan penjualan UMKM Tahu Go serta membantu mengumpulkan hasil analisis di lapangan yang nantinya dapat digunakan oleh UMKM sebagai acuan / data tambahan dalam membuat sebuah keputusan. Diharapkan dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan ini mampu membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan penjualan dan bisa menyelesaikan permasalahan yang dialami di masa pandemi.

## SARAN

Sebaiknya pengabdian ini dapat terus dilanjutkan secara simultan dan dapat bekerja sama dengan banyak pihak yang berkait dengan industri kecil dan menengah agar dapat membantu UMKM dalam meningkatkan omset penjualan produknya, terutama di masa pandemi Covid-19 yang belum berakhir. Pengabdian itu juga membantu UMKM Tahu Go dalam memperbaiki penjualan, sistem pemasaran dan sistem akuntansi dengan menggunakan sistem akuntansi yang berbasis online.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada pihak – pihak yang membantu dalam pelaksanaan kegiatan masyarakat ini khususnya tim manajemen UMKM Tahu Go dan seluruh pihak yang mendukung kegiatan ini dapat berjalan dengan baik dan lancar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert dan V. Govindarajan., 2012. *Management Control System* 12th edition. McGraw Hill : New York.
- Balitbang Kab. Buleleng. (2020). Hasil Kajian Dampak Pandemi Covid 19 terhadap UMKM

- di Kabupaten Buleleng. *Balitbang Kab. Buleleng*.  
<https://balitbang.bulelengkab.go.id/informasi/detail/berita/33-hasil-kajian-dampak-pandemi-covid-19-terhadap-umkm-di-kabupaten-buleleng>
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157–172. <https://stiemmamuju.e-journal.id/GJIEP/article/view/39>
- Kotler, P. & Keller, K. L., 2012. *Manajemen Pemasaran*, jilid 1 (12th ed.). Erlangga.
- Nurdin., 2016. *Analisis Pengaruh Tata Kelola Perusahaan yang baik Terhadap Keunggulan Bersaing pada Bank Perkreditan Rakyat*. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Performa*, Vol 12(ISSN-8680), Hal 122-135.
- Putri, K., Pradhanawarti, A., & Prabawani, B., 2014. *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 4(24), 1–10.  
<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/6575>.
- Universitas PGRI Yogyakarta, 2020, *Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat*, Yogyakarta.