
Pelatihan Peningkatan Skill Pelaku UMKM Dan Pengembangan Potensi Ekonomi UMKM Di Desa Wisata Bengkel Tabanan

Gusti Ayu Putu Eka Dewi Prihantari¹, Ida Bagus Putra Manuaba², I Gusti Ngurah Putra Harthawan³, Ida Ayu Ria Paramita Handayani⁴, Putu Diah Krisna Junitasari⁵, Ketut Priya Premayanti⁶

Politeknik Nasional

E-mail: ekadewiprihantari21@gmail.com¹

Article History:

Received: 06 Februari 2023

Revised: 17 Februari 2023

Accepted: 18 Februari 2023

Keywords: *Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME), Bengkel Village, Digital Marketing, Financial Reporting, Tax Reporting*

Abstract: *Bengkel Village is a very strategic location to introduce rural tourism as well as various Subak activities and other cultural attractions that are still maintained. The selection of Bengkel Village as a location for community service is based on several aspects of the problem, namely, human resources and production and marketing. There are still many MSME actors who pay little attention to how to manage finances properly and MSME (Micro, Small, and Medium Enterprise) actors who still experience difficulties in distributing products (goods and services) and many have not maximized online marketing so that they can cover a wider target.*

The approach is carried out by providing training to the community in Bengkel Village, Kediri District, Tabanan Regency which is a smart village provided by the Ministry of Villages, namely the concept of a village based on digital and information technology. One of the efforts to maximize the potential is, starting from competency improvement training and how to market the products produced. The training provided is in the form of simple bookkeeping, tax calculation training, digital marketing strategy training for business development, and training on using social media as a promotional medium. This activity was attended by 15 MSME business actors in the Bengkel Village. Based on the results of the evaluation of community service activities, it can be concluded that the activities have been carried out in accordance with the needs and expectations of MSME actors in the Bengkel Tourism Village. Through this activity, it is hoped that the community can add insight so that the business is carried out in accordance with their respective plans and expectations.

PENDAHULUAN

Desa Bengkel berada di wilayah administratif Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan Provinsi Bali. Desa ini berjarak sekitar 21,6 kilometer dari Kota Denpasar dengan jarak tempuh kurang lebih 1 jam. Kondisi geografis Desa Bengkel berupa dataran rendah dengan warna tanah hitam dengan tingkat kemiringan rata - rata 10 derajat dan memiliki tekstur seperti pasir. Luas wilayah desa 291 ha, dengan jumlah penduduk 2.399 jiwa terdiri dari 1.195 laki-laki dan 1.204 perempuan (sid.desabengkel.id, 2022). Desa Bengkel merupakan desa yang 80% penduduknya adalah petani. Memiliki lahan subak terluas di Kecamatan Kediri, potensi dan aktivitas masyarakat agraris di Desa Bengkel memiliki potensi alam yang sangat indah dan aktifitas pertanian dan budaya yang masih terjaga dengan baik. Terletak sejauh 10 menit dari Tanah Lot, Desa Bengkel menjadi lokasi yang sangat strategis untuk memperkenalkan wisata pedesaan serta berbagai aktifitas Subak dan atraksi budaya lainnya yang masih terjaga.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dalam perekonomian Nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. Namun sangat disayangkan, masih banyak pelaku UMKM yang kurang memperhatikan cara mengelola keuangan dengan baik, salah satunya adalah pelaku UMKM di Desa Bengkel, Kabupaten Tabanan. Padahal, laporan keuangan merupakan hal yang harus diperhatikan dan ditata sebaik mungkin. Pada pengelolaan UMKM, pembukuan sangat penting dilakukan untuk melihat laporan keuangan selama menjalankan usaha. Selain itu, laporan keuangan juga dijadikan sebagai patokan untuk membuat strategi kedepannya. IAI menerbitkan standar keuangan baru, yaitu Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM).

Memasuki revolusi industri 4.0, teknologi digital menjadi salah satu modal utama yang dibutuhkan oleh para pelaku UMKM untuk mengembangkan lini usaha mereka. Dengan adanya teknologi digital, suatu negara dapat mendorong perekonomiannya ke arah ekonomi digital. UMKM 4.0 diharuskan *Go-Digital* dikarenakan banyak memiliki keuntungan seperti menjangkau pasar yang luas, memangkas biaya, tidak harus ada alokasi dan potensi pendapatan tidak terbatas. Secara umum, UMKM di Indonesia tidak memiliki mentor bisnis sehingga kesulitan dalam mengembangkan bisnisnya. Jadi, diperlukannya pelatihan untuk para palaku usaha untuk membantu meningkatkan pengetahuan dan inovasi terbaru. Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Bengkel terdapat dari sumber daya manusia dan produksi serta pemasaran. UMKM masih mengalami kesulitan dalam mendistribusikan produk (barang dan jasa) serta masih banyak yang belum memaksimalkan pemasaran secara daring agar dapat mencakup target yang lebih luas.

METODE

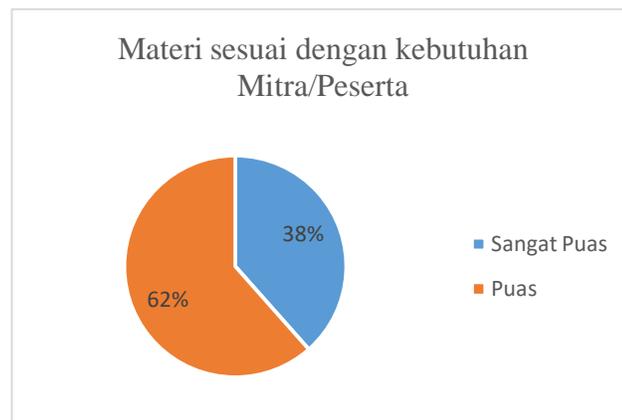
Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di Desa Wisata Bengkel, Kabupaten Tabanan. Kegiatan ini dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah/sosialisasi selama kurang lebih 120 menit dengan topik Pelatihan Peningkatan *Skill* Pelaku UMKM dan Pengembangan Potensi Desa Wisata Bengkel, Kabupaten Tabanan. Tujuan diadakannya pelatihan ini adalah meningkatkan kesadaran masyarakat khususnya pelaku usaha UMKM untuk mengelola keuangan dengan baik, serta bagaimana pelaku usaha dapat memanfaatkan teknologi berbasis digital salah satunya sosial media sebagai media promosi dan strategi *digital marketing*.

Pembicara tidak hanya memberikan penjelasan mengenai materi tetapi juga melakukan *sharing* pengalaman mereka kepada para peserta yang hadir. Hal ini dilakukan agar peserta pelatihan dapat lebih memahami maksud dan tujuan dari teori yang diberikan dan mempermudah mereka dalam mengimplementasikannya di usaha mereka. Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dapat disimpulkan bahwa kegiatan telah berjalan sesuai dengan kebutuhan dan harapan para pelaku UMKM di Desa Wisata Bengkel. Melalui kegiatan ini, diharapkan masyarakat dapat menambah wawasannya agar usaha yang dijalankan sesuai dengan rencana dan harapan masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini diikuti oleh 15 pelaku usaha di Desa Wisata Bengkel, Kabupaten Tabanan. Peserta pelatihan diberikan materi diselingi dengan tanya jawab dan *sharing session*. Sesi pertama dimulai dengan latihan singkat cara membuat pembukuan sederhana. Dilanjutkan dengan sesi kedua diberikan pelatihan perhitungan pajak usaha. Sesi ketiga diberikan pelatihan mengenai strategi *digital marketing* untuk pengembangan bisnis UMKM. Dan sesi terakhir diberikan pelatihan mengenai penggunaan sosial media sebagai media promosi. Peserta mengikuti pelatihan dengan sangat antusias dan aktif dalam tanya jawab. Hal ini dapat dilihat dari evaluasi yang dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan selesai, yaitu:

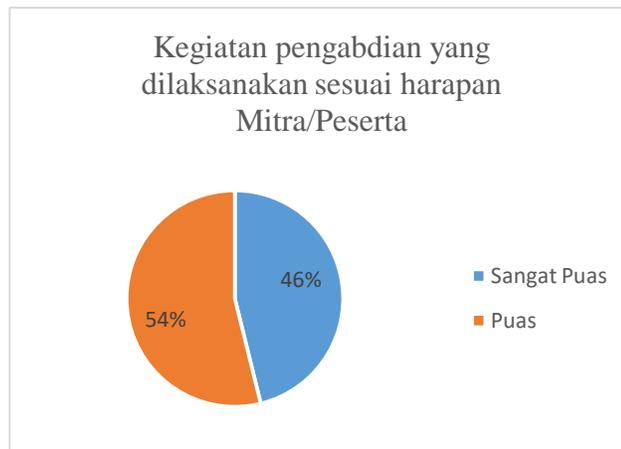
a.



Gambar 1. Hasil Evaluasi Mengenai Materi Pengabdian

Berdasarkan Gambar 1, dapat disimpulkan bahwa materi yang disampaikan dalam kegiatan Pelatihan Peningkatan *Skill* Pelaku UMKM Desa Wisata Bengkel telah sesuai dengan kebutuhan para peserta. Hal ini ditunjukkan dengan 62% peserta puas, sedangkan 38% menyatakan sangat puas dengan materi yang diberikan.

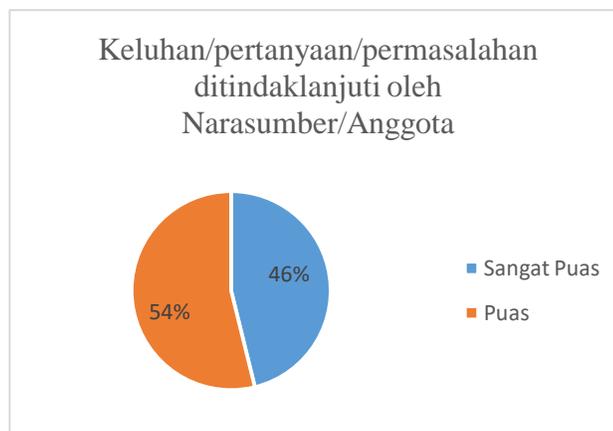
b.



Gambar 2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Berdasarkan Gambar 2, dapat diketahui bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan telah sesuai dengan harapan Mitra/Peserta. Hal ini ditunjukkan dengan 69% peserta merasa puas, sedangkan 31% merasa puas dengan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan.

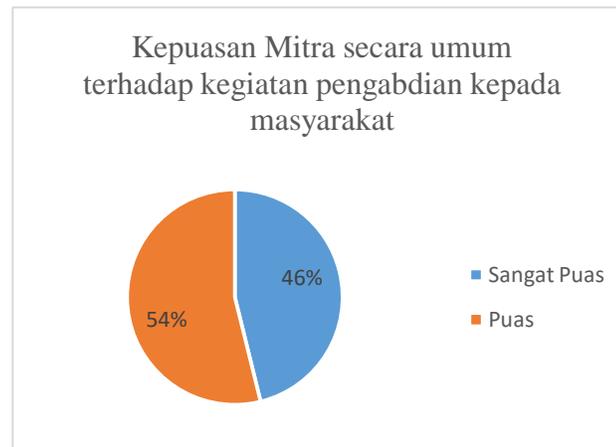
c.



Gambar 3. Hasil Evaluasi Tanggapan Mengenai Narasumber/Anggota Pengabdian

Berdasarkan Gambar 3, dapat diketahui bahwa setiap keluhan/pertanyaan/permasalahan yang diajukan peserta telah diberikan tanggapan yang baik oleh Narasumber/Anggota Pengabdian yang terlibat. Hal ini ditunjukkan dengan 46% peserta merasa sangat puas, sedangkan 54% peserta merasa puas terhadap tanggapan yang diberikan oleh Narasumber/Anggota Pengabdian.

d.



Gambar 4. Hasil Evaluasi Kepuasan Mitra Secara Umum Terhadap Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Berdasarkan Gambar 4, dapat diketahui bahwa secara umum Mitra puas dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan. Hal ini ditunjukkan dengan 46% peserta merasa sangat puas dan 54% merasa puas dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan.



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 5. Narasumber Memaparkan Materi Pelatihan Pembukuan Sederhana



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 6. Narasumber Memaparkan Materi Pelatihan Perhitungan Pajak



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 7. Narasumber Memaparkan Materi Strategi Digital Marketing



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 8. Narasumber Memaparkan Materi Pelatihan Penggunaan Sosial Media Sebagai Media Promosi



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 9. Narasumber Memberikan Cenderamata Kepada Perwakilan di Desa Wisata Bengkel UMKM



Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional, 2022

Gambar 10. Pendampingan Pengembangan Potensi Ekonomi UMKM di Desa Wisata Bengkel Tabanan

KESIMPULAN

Hasil dari pengabdian ini diharapkan para pelaku UMKM di Desa Wisata Bengkel dapat meningkatkan pengetahuan dan inovasi dalam menjalankan usahanya. Diharapkan para pelaku usaha dapat menambah wawasan dalam membuat pembukuan sederhana, menghitung pajak usaha, menggunakan strategi *digital marketing* untuk pengembangan usaha, dan menggunakan media sosial untuk mempromosikan barang/jasanya.

DAFTAR REFERENSI

- Arida, I. N. S. (2017). *Ekowisata: Pengembangan, Partisipasi Lokal, dan Tantangan Ekowisata*. Denpasar: Cakra Press.
- Bayu Bagas Hapsoro, Palupiningdyah, Achmad Slamet. (2019). Perang Digital Marketing Sebagai Upaya Peningkatan Omset Penjualan Bagi Klaster UMKM di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 23(2), 117-120.
- Heidrick, & Struggles. (2009). The adoption of digital marketing in financial. *Services Under Crisis*.
- Lesmana, R. (2021). 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), 96-104.
- Selamet, & Prihantari. (2022). E-Marketing Model at Bali Chaya Kuta Hotel In The New Normal Era. *Jurnal Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia*, 6(2), 520-531.
- Pemerintah Daerah Kabupaten Tabanan. (2017). Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan dalam Angka 2017. Tabanan: Pemerintah Daerah Kabupaten Tabanan.