

Optimalisasi bisnis UMKM di Desa Gondowangi melalui pelatihan pemasaran dan keuangan

Annisa Nur Aini, Fildzar Mahariah Nadillah, Supami Wahyu Setiyowati, Fauzan, Mochamad Fariz Irianto

Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas PGRI Kanjuruhan Malang, Indonesia

Penulis korespondensi : Supami Wahyu Setiyowati
E-mail : setiyo@unikama.ac.id

Diterima: 06 Januari 2025 | Direvisi 25 Maret 2025 | Disetujui: 26 Maret 2025 | Online: 29 Maret 2025

© Penulis 2025

Abstrak

UMKM sablon dan percetakan di Desa Gondowangi, yang berdiri sejak 2020, menghadapi tantangan utama berupa sifat pesanan yang musiman, kurangnya pencatatan keuangan, dan minimnya promosi digital. Untuk mengatasi masalah ini, mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas PGRI Kanjuruhan Malang mengadakan pelatihan pencatatan keuangan menggunakan metode FIFO (First In First Out) serta pemasaran digital. Pelatihan dilakukan melalui tahapan perencanaan, pelaksanaan, pendampingan, dan evaluasi. Metode FIFO diterapkan untuk mengelola persediaan bahan baku secara efisien, sementara pelatihan pemasaran mencakup pembuatan akun marketplace seperti Shopee dan pendaftaran lokasi UMKM di Google Maps. Hasilnya menunjukkan peningkatan kemampuan pemilik usaha dalam memisahkan keuangan pribadi dan bisnis, mengelola stok bahan baku lebih terorganisir, serta meminimalkan risiko kadaluarsa. Di sisi pemasaran, UMKM kini memiliki akses ke platform digital yang memperluas jangkauan pasar mereka. Diskusi menunjukkan bahwa pendekatan terpadu dalam manajemen keuangan dan pemasaran mampu meningkatkan efisiensi operasional dan potensi pertumbuhan bisnis UMKM di desa tersebut. Pelatihan ini diharapkan menjadi model pengembangan UMKM lain dengan tantangan serupa.

Kata kunci: UMKM; pencatatan pembukuan; pemasaran

Abstract

Screen printing and printing MSMEs in Gondowangi Village, which was established in 2020, face major challenges in the form of seasonal orders, lack of financial records, and lack of digital promotion. To overcome this problem, students of the Faculty of Economics and Business, University of PGRI Kanjuruhan Malang held a financial recording training using the FIFO (First In First Out) method and digital marketing. The training is carried out through the stages of planning, implementation, mentoring, and evaluation. The FIFO method is applied to efficiently manage raw material inventory, while marketing training includes creating marketplace accounts such as Shopee and registering MSME locations on Google Maps. The results show an increase in the ability of business owners to separate personal and business finances, manage raw material stocks more organized, and minimize the risk of expiration. On the marketing side, MSMEs now have access to digital platforms that expand their market reach. The discussion showed that an integrated approach in financial management and marketing was able to increase operational efficiency and the potential for MSME business growth in the village. This training is expected to be a model for the development of other MSMEs with similar challenges.

Keywords: MSMEs; bookkeeping; marketing

PENDAHULUAN

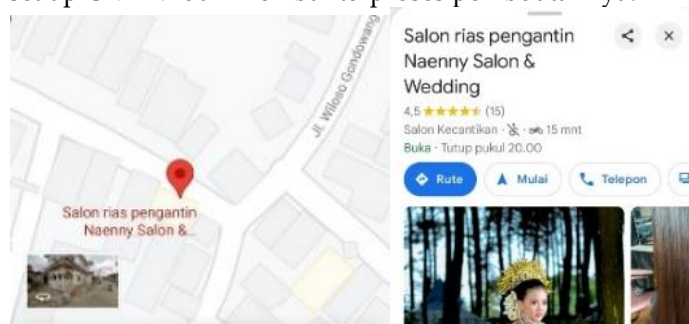
Pert Usaha Mikro Kecil Menengah, didefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil, atau usaha besar, dan memenuhi kriteria yang ditetapkan dalam UU tersebut. (Merdeka.com, 2020).

UMKM yang ingin memulai usaha baru sehingga mereka dapat memutuskan jenis usaha yang ingin dijalankan untuk tujuan pemasaran, pengambilan kebijakan, dan lain-lain. Di sisi lain, penggunaan jaringan internet juga diperkirakan akan semakin meningkat dan keduanya dapat dipadukan untuk menjadi sumber informasi pengembangan bisnis dan penjualan produk UMKM. Salah satu cara untuk mengelola data dan menghasilkan informasi yang dapat ditindaklanjuti adalah melalui intelijen bisnis (BI) menggunakan teknologi pemrosesan analitis online (OLAP). (Suhendar & Hikmatunnisa, 2022)

Desa Gondowangi merupakan desa pabean yang notabennya Masyarakatnya bekerja sebagai buruh pabrik, dan petani, tetapi tidak sedikit juga masyarakatnya yang memiliki usaha kecil-kecilan atau UMKM. Di desa Gondowangi ada banyak macam UMKM seperti UMKM percetakan dan sablon, UMKM pabrik tahu dan tempe, UMKM pembuatan kue, UMKM pembuatan susu kedelai, UMKM pembuatan Jamu, UMKM prmbuatan keripik dan kerupuk, UMKM Salon, UMKM penjahit, dan lain-lain, Kurang lebih ada 130 UMKM yang ada di desa Gondowangi. Setiap UMKM memiliki permasalahan atau kendala yang dihadapi masing-masing, tetapi ada 1 permasalahan yang sama dan rata-rata dialami oleh UMKM di desa tersebut yaitu dalam hal pemasaran produk. Pemasaran produk sangatlah penting bagi usaha UMKM yang dimana strategi pemasaran menjadi pendekatan utama yang digunakan oleh unit usaha untuk mencapai tujuannya. Hal ini mencakup keputusan mengenai target pasar, penempatan produk, bauran pemasaran, dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Pengolahan data penjualan diperlukan untuk menerapkan strategi pemasaran produk yang lebih efektif dan efisien (Ayuningtyas, R, and M. Basysyar 2022).

Dalam pelaksanaan pemasaran secara online memiliki beberapa metode yang harus di tempuh. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pelatihan ini adalah pembuatan Google Maps dan Pemasaran Online yaitu:

1. Pertama, umpan balik kepada pemerintah desa mengenai data jumlah UMKM di desa Gondowangi.
2. Kedua: Menjalin kerjasama dengan mitra (pemimpin dan kelompok UMKM).
3. Ketiga, pelatihan cara membuat Google Maps dan pemasaran online. Yang dilakukan dengan mendantangi setiap UMKM dan membantu proses pembuatannya.



Gambar 1. Salah satu contoh pembuatan google maps UMKM

4. Keempat: Evaluasi. Ini dilakukan untuk melihat seberapa besar hasil dari pelaksanaan ketiga tahap sebelumnya, guna melihat UMKM tersebut seberapa besar kendala yang dialami.

Hasil dari implementasi kegiatan ini adalah:

Optimalisasi bisnis UMKM di Desa Gondowangi melalui pelatihan pemasaran dan keuangan

1. Pertama: Melakukan pengecekan apakah lokasi UMKM terdeteksi dalam Google Maps.
2. Kedua, memastikan bahwa pelaku UMKM memiliki marketplace dan akun media sosial.
3. Ketiga, melakukan peningkatan dalam penjualan. (Rohim et al., 2022)

Pada kegiatan KKN di Desa Gondowangi kami khususnya dari FEB program studi Akuntansi, Pendidikan Ekonomi, dan Manajemen bekerjasama juga dengan program studi TI, melakukan sosialisasi mengenai Market place dan kami juga melakukan pelatihan pembuatan akun Shoppie untuk memasarkan produk hasil UMKM. Digital marketing dapat membantu bisnis UMKM mendapatkan lebih banyak informasi dan berinteraksi dengan pelanggan secara langsung, serta meningkatkan akses ke pemasaran. (Hasanah et al., 2021)

Karena ada banyak variabel dalam campuran pemasaran yang saling berhubungan satu sama lain, penting untuk menggabungkan elemen-elemen campuran pemasaran untuk membuat strategi pemasaran yang efektif. Produk, harga, lokasi, promosi, orang, proses, dan bukti fisik adalah komponennya. (Novera Gladis & Hapsari, 2021)

Pada pelatihan market place UMKM di Shoppie kami menggunakan sebuah metode atau strategi, 7P merupakan sebuah system atau strategi pemasaran pada bisnis. Strategi 7P yang dimaksud antara lain:

1. Product (Produk) : Produk ini merupakan barang atau jasa yang dihasilkan.
2. Price (Harga) : Sejumlah uang yang dibayarkan pelanggan untuk produk atau pelayanan yang telah diterima.
3. Place (Tempat) : Dimana dan bagaimana produk dan jasa tersedia untuk pelanggan.
4. Promotion (Promosi) : Merupakan sebuah metode yang digunakan untuk menginformasikan dan membujuk pelanggan untuk membeli ataupun memakai produk. Selain itu promosi merupakan sebuah variabel dalam pemasaran yang dilakukan oleh UMKM dalam melakukan pemasaran produknya. (Wandi & Abaharis, 2020)
5. People (Orang) : SDM memiliki peran penting yang hampir terlibat langsung pada semua proses mulai dari tahap produksi hingga pemasaran produk.
6. Process (Proses) : Ini merupakan mekanisme atau tahapan yang dilalui untuk menghasilkan produk.
7. Physical Evidence (Tampilan Fisik) : Merupakan tampilan atau elemen nyata yang membantu dalam memasarkan produk, seperti pengemasan, branding, dapat juga lingkungan fisik atau sebuah tempat layanan yang diberikan.



Gambar 2. Pelatihan digital marketing dan pembuatan akun Shopee

Usaha UMKM khususnya Percetakan dan Sablon yang terletak di desa Gondowangi ini merupakan sebuah usaha kecil rumahan, usaha ini terbentuk karena kerjasama 2 orang. Usaha ini merupakan sebuah usaha yang masih pemula atau Start Up, Pemilik usaha juga belum menerapkan metode pencatatan keuangan akuntansi pada penerimaan atau pengeluaran yang ada pada usahanya. Akuntansi adalah sebuah proses pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran suatu transaksi keuangan dan diakhiri dengan suatu pembuatan laporan keuangan. (Pratiwi & Hidayati, 2020)

Optimalisasi bisnis UMKM di Desa Gondowangi melalui pelatihan pemasaran dan keuangan

Agar pencatatan tersusun rapi dan tidak keliru, perlu adanya penerapan sebuah metode untuk bisa mengelola dan menghitung persediaan yang masuk, dalam gudang dan dijual dengan begitu kami menerapkan metode FIFO sebagai metode untuk melihat persediaan barang yang masuk ke gudang dan keluar karena dijual. agar nantinya dapat menghasilkan peningkatan pendapatan dengan melakukan meminimalisir dengan adanya biaya persediaan yang expired. (Julkawait et al., 2022)



Gambar 3. Logo percetakan Mono printing

Penerapan metode FIFO ini memiliki sebuah tujuan yaitu untuk melancarkan sebuah proses yang sedang dalam proses pengerjaan dan menghindari kerusakan pada bahan guna menghindari kegagalan. (Hanifa, 2020). Dalam konteks akuntansi persediaan, metode FIFO mengansumsikan bahwa barang-barang yang di beli atau di produksi pertama kali juga yang pertama kali dijual, sehingga nilai persediaan yang tersedia dihitung berdasarkan harga perolehan barang yang terakhir kali dibeli atau diproduksi. Penerapan metode FIFO pada pencatatan keuangan di UMKM ini merupakan Langkah yang tepat karena metode ini memungkinkan pengelolaan stok bahan baku yang efisien. Pada bisnis ini, barang-barang seperti tinta, kertas dan barang cetak lainnya memiliki batas waktu penggunaan yang bisa mempengaruhi kualitas produk akhir. Dengan menerapkan FIFO, bahan-bahan yang masuk lebih dulu akan diambil atau digunakan lebih dulu, sehingga dalam mengurangi resiko kadaluarsa atau penurunan kualitas bahan baku. Ini membantu menjaga efisisensi produksi dan mengoptimalkan penggunaan stok tanpa pemborosan.

Permasalahan yang sudah dijelaskan diatas yang berkaitan dengan salah satu program kerja KKN prodi Akuntansi di Desa Gondowangi. Program kerja yang kami maksud adalah sebuah program mengenai sebuah pelatihan yang kami berikan kepada pemilik dan pendiri usaha percetakan dan sablon dalam melakukan perhitungan akan persediaan bahan baku menggunakan Metode FIFO. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk membantu dan mempermudah pemilik usaha dalam melihat kondisi persediaan bahan baku yang dimilikinya. Persediaan barang suatu perusahaan merupakan aktiva yang berisi barang milik perusahaan yang dimaksudkan untuk dijual selama periode operasi normal, termasuk pekerjaan atau proses produksi yang sedang berlangsung yang menunggu untuk digunakan dalam proses produksi. (Fauzi et al., 2022)

Maka dari itu untuk melakukan proses perhitungan menggunakan metode FIFO ini harus mempunyai ketelitian dan keseriusan agar tidak terjadi kesalahan saat melakukan perhitungan.

Berdasarkan permasalahan tersebut kami melakukan pelatihan dengan melakukan pengenalan awal bagian-bagian dalam metode FIFO ini kepada pemilik usaha, seperti memberi penjelasan mengenai Pembelian, Harga Pokok Penjualan dan Persediaan. Ketiga pokok tersebut merupakan bagian dalam pencatatan metode FIFO yang harus dimengerti dan diketahui. Proses perhitungan persediaan menggunakan metode FIFO ini merupakan hal penting yang harus dilakukan, karena dapat membantu pemilik usaha untuk mengetahui persediaan yang dimilikinya. Sehingga kami memiliki tujuan dengan melakukan sebuah program kerja peltihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini.

Tujuan dari pelatihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada pemilik usaha mengenai pencatatan keuangan dengan menggunakan metode FIFO ini dan membantu pelaku usaha dalam memperoleh laba dengan maksimal dengan memanajemen persediaan yang diperoleh (Susanti et al., 2024). Menurut sartono (2009:135) persediaan merupakan sebuah aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dalam maksud untuk diperjualkan dalam suatu periode usaha tertentu atau persediaan barang-barang

yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam proses produksi (Putra 2022).

Hal ini juga memiliki tujuan lain dalam pelatihan ini supaya kedepannya jika usaha ini berkembang dengan pesat pemilik usaha tidak mengalami kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan dengan menggunakan metode FIFO ini guna melihat persediaan yang dimilikinya. Maka UMKM harus mendapatkan pandangan, sosialisasi dan pelatihan tentang pengelolaan persediaan yang baik dimulai dari penerapan metode FIFO (barang yang pertama dibeli adalah yang pertama kali dijual)(Panigoro et al. 2024). Dengan melihat di Desa Gondowangi ini tidak begitu banyak usaha percetakan dan sablon yang berdiri sehingga menjadi peluang bagi pemilik usaha agar berkembang lebih maju dari usaha yang didirikannya. Oleh karena itu, dari proses pelatihan ini diharapkan dapat memberikan sebuah perubahan dalam pencatatan keuangan dalam usaha ini jika sudah mengerti akan pencatatan keuangan dengan menggunakan metode FIFO yang baik dan benar.

METODE

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu secara kualitatif, dengan cara melakukan wawancara naratif kepada pemilik usaha UMKM. Penelitian kualitatif merupakan pendekatan penelitian yang bertujuan untuk memahami fenomena dalam konteks sosial secara mendalam. Pada penelitian pendekatan kualitatif bentuk data berupa kalimat atau narasi yang diperoleh melalui teknik pengumpulan data kualitatif (Wekke 2020).

Proses pelatihan pencatatan keuangan dengan menggunakan metode FIFO ini dilaksanakan di rumah pemilik usaha yang terletak dibelakang Balai Desa Gondowangi. Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahap yang diantaranya yaitu perencanaan, pelaksanaan, pendampingan dan evaluasi. Berikut ini terdapat penjelasan dari beberapa tahapan yang ada, Tim KKN Prodi Akuntansi Desa Gondowangi ini melakukan penyusunan program kerja pada Usaha Percetakan dan Sablon ini. Hasil dari penyusunan program kerja tersebut yaitu pelatihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO. Metode FIFO menghasilkan harga pokok penjualan yang lebih tinggi dibandingkan metode average, sehingga laba perusahaan akan meningkat. Oleh karena itu, penulis menyarankan untuk menggunakan metode FIFO saat menilai persediaannya untuk meningkatkan laba. (Dwi Safitri & Kustiningsih, 2021)

Pemilihan program kerja ini dilakukan berdasarkan permasalahan yang ada pada usaha tersebut. Oleh karena itu, kami mempersiapkan beberapa bahan atau alat yang nantinya akan kami gunakan diantaranya seperti laptop dan file penjelasan mengenai metode FIFO ini, supaya dapat dengan mudah dipahami oleh pemilik usaha.

| | Jumlah | Unit | Harga Pokok | Total Harga | Laba | Laba Bersih | Laba Bersih Setelah Pajak | Laba Bersih Setelah Pajak Setelah Pajak |
|---------------|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------|---|
| 01 April 2024 | 100 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 |
| 01 Mei 2024 | 100 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 |
| 01 Juni 2024 | 100 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 | 1000000 |
| Total | 300 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 | 3000000 |

Gambar 4. Pencatatan metode FIFO

Tahap pelaksanaan, pemilik usaha akan diberikan sebuah pengetahuan dasar oleh kami mengenai pelatihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini. Pengetahuan dasar tersebut meliputi beberapa bagian atau point diantaranya yaitu pengenalan kerangka dalam tabel pencatatan keuangan metode FIFO dan memberikan pemahaman dalam penempatan nominal sesuai dengan kolom pada tabel. Setelah itu kami juga akan memberikan sebuah penjelasan mengenai langkah-langkah dalam proses pelatihan pencatatan keuangan metode FIFO secara rinci. Dengan begitu jika pemilik usaha belum begitu paham dan mengerti dapat bertanya

kepada kami yang melakukan pelatihan, dan kami menjawab dengan memberi penjelasan secara lengkap mengenai metode ini.

Tahap pendampingan, pemilik usaha akan diberikan kesempatan untuk mencoba melakukan pencatatan keuangan persediaan tersebut secara langsung. Dalam proses mencoba ini pemilik usaha akan tetap didampingi selama proses pencatatan tersebut berlangsung. Sehingga dengan begini pemilik usaha akan memiliki kesempatan untuk mencoba dan mengerti bagian mana yang belum dimengerti oleh pemilik usaha. Sehingga kedepannya pemilik usaha dengan mudah dapat melakukan proses pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini dengan baik dan benar.

Metode FIFO merupakan sebuah konsep atau system pengelolaan persediaan dimana barang yang pertama kali masuk ke dalam Gudang dan inventaris adalah yang pertama kali pula digunakan atau di jual. Dengan kata lain dapat di asumsi sebagai barang pada persediaan yang pertama kali dibeli akan dijual terlebih dahulu (Paraswati et al. 2021) Dalam penerapan metode FIFO ini memiliki manfaat dalam penerapannya yaitu memberikan dan menghasilkan makanan yang berkualitas dapat berpengaruh terhadap kemajuan kualitas, dan juga berpengaruh pada cost perusahaan tersebut. (Andika, 2022).

Tahap evaluasi proses pelatihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO dilakukan pada saat akhir pelatihan. Tahap ini nantinya akan membahas mengenai berbagai macam kendala, kelebihan dan kekurangan pada usaha tersebut selama proses pendampingan ini berlangsung. Setelah itu, kami sebagai tim pendamping memberikan sebuah penjelasan tindak lanjut yang nantinya dapat dipergunakan atau dilakukan oleh pemilik usaha untuk usahanya. Supaya pelatihan pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini akan terus berjalan meskipun kita sudah tidak mendampingi dalam proses pencatatannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pembahasan diatas terdapat strategi bauran pemasaran penerapan 7P. Teori pemasaran yang dikemukakan oleh Philip Kotler pada tahun (1997:8) menekankan bahwa pemasaran bukan semata-mata tentang menjual produk. Lebih dari itu, pemasaran harus fokus pada pemahaman dan pemenuhan kebutuhan serta keinginan pelanggan dengan lebih baik dibandingkan pesaing (Rahayu and Muafiah 2022). Penerapan teori pemasaran tersebut juga dilengkapi dengan praktik bauran pemasaran (marketing mix). Langkah ini sejalan dengan tahapan pelatihan yang diberikan, dimana pemahaman mengenai kebutuhan pelanggan menjadi landasan utama dalam pencatatan keuangan.

Pada dasarnya dalam menjalankan pelatihan pencatatan keuangan dengan menggunakan metode FIFO ini menggunakan beberapa tahap dalam proses pelatihannya. Tahap-tahap yang digunakan dalam program kerja ini diantaranya yaitu tahap penjelasan mengenai kerangka dan dasar dasar dalam pencatatan dengan menggunakan metode FIFO, tahap pelatihan dengan memberikan wawasan secara perlahan kepada pemilik usaha, tahap pendampingan guna melihat seberapa besar pemahaman yang didapat oleh pemilik usaha.

Tahap penjelasan kerangka dan dasar-dasar dalam pencatatan keuangan persediaan dengan menggunakan metode FIFO ini dilakukan dengan memberikan gambaran dasar mengenai tabelnya. Setelah itu dilakukan proses pemahaman mengenai point-point apa saja yang terdapat dalam tabel tersebut seperti pembelian, harga pokok penjualan dan persediaan, Ketika pemahaman tersebut dilanjut dengan memberi tahu mengenai tata letak nominal sesuai dengan ponit diatas. Hal ini dilakukan supaya tidak terjadi kekeliruan dalam penempatan nominal. Sehingga hasilnya nanti pemilik usaha dapat memahami dengan benar dengan segala kerangka dan penempatan nominalnya, supaya pada saat pelatihan nantinya pemilik usaha dapat memahami dengan benar.

Pelatihan dilakukan dengan memberikan wawasan kepada pemilik usaha secara perlahan mengenai proses pencatatan laporan keuangan persediaan tersebut. Wawasan yang di beri mengenai pbebuah peranan penting dalam dua laporan keuangan sekaligus diantaranya yaitu pemaparan neraca dan pemaparan laporan laba rugi. Kesalahan dalam penyajian nilai persediaan dapat mengakibatkan paparan laporan keuangan tidak mencerminkan kondisi ekonomi perusahaan yang sesungguhnya (Annisa Rahmawati & Achmad Daengs GS, 2021).

Dalam proses pelatihan ini memakan waktu yang cukup lama dikarenakan pemilik usaha ini belum memahami dengan benar akan pentingnya penggunaan metode FIFO dan proses-proses yang benar dalam pencatatan laporan keuangan metode FIFO. Sehingga untuk melakukan proses pencatatan laporan keuangan metode FIFO ini dilakukan dengan perlahan dan teliti. Dalam proses perhitungan pencatatan laporan keuangan persediaan ini pemilik usaha mempunyai semangat yang cukup besar untuk mempelajari metode FIFO yang kami ajarkan, supaya kedepannya pemilik usaha dapat melakukan pencatatan keuangan metode FIFO ini dengan benar. Hasilnya pemilik usaha dapat melakukan pencatatan keuangan persediaan metode FIFO ini dengan benar tanpa melakukan kesalahan.

Pendampingan ini dilakukan dengan melihat seberapa besar pemahaman yang didapat oleh pemilik usaha selama pelatihan berlangsung. Dalam proses pendampingan ini kami melakukan pendampingan secara berkala, dengan melihat pemilik usaha melakukan pencatatan metode FIFO ini dengan pemahaman yang dimilikinya. Sehingga dalam proses pendampingan ini kami sebagai penjalan program kerja pada usaha ini hanya akan melihat dan memperbaiki jika pemilik usaha melakukan kesalahan dalam proses pencatatan metode FIFO ini dari awal hingga akhir. Oleh karena itu, proses pendampingan ini dilakukan secara berkala dan dengan teliti agar tidak terjadi kesalahan. Proses pendampingan ini dilakukan dengan harapan pemilik usaha dapat memahami proses pencatatan metode FIFO ini dengan baik dan benar agar pemilik usaha dapat melakukan pencatatan keuangan persediaan pada usahanya secara mandiri.

SIMPULAN DAN SARAN

pelatihan yang dilakukan di Desa Gondowangi bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM dalam pemasaran digital dan pengelolaan persediaan. UMKM di desa ini menghadapi kendala utama dalam pemasaran produk mereka. Untuk mengatasi hal tersebut, pelatihan pembuatan akun marketplace seperti Shopee dan penggunaan Google Maps dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar. Strategi pemasaran berbasis 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence) juga diterapkan untuk membantu UMKM merancang strategi pemasaran yang lebih efektif. Selain itu, pelatihan pencatatan keuangan dengan metode FIFO (First In First Out) diberikan kepada usaha percetakan dan sablon untuk mengelola stok bahan baku secara efisien, meminimalkan risiko kadaluarsa, dan meningkatkan laba. Pelaksanaan pelatihan dilakukan melalui beberapa tahap, yaitu perencanaan, pelaksanaan, pendampingan, dan evaluasi. Hasilnya menunjukkan peningkatan pemahaman pelaku UMKM terhadap strategi pemasaran digital dan metode pencatatan keuangan. Namun, masih terdapat kendala yang memerlukan pendampingan lebih lanjut untuk memastikan keberlanjutan implementasi. Tujuan dari pelatihan ini supaya UMKM mampu menggunakan media digital untuk meningkatkan penjualan dan perluasan pangsa pasar. (Mulyaningsih et al., 2021).

Sebagai saran, UMKM di Desa Gondowangi perlu terus memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Pelatihan lanjutan tentang strategi digital marketing dan manajemen keuangan dapat dilakukan untuk mendukung pertumbuhan usaha secara holistik. Pemerintah desa juga diharapkan terus mendukung program-program serupa dengan menyediakan data terkini tentang UMKM serta memfasilitasi kolaborasi dengan mitra potensial. Evaluasi berkala terhadap dampak pelatihan juga penting dilakukan untuk mengukur efektivitas program dan memberikan solusi atas kendala yang dihadapi. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan UMKM di Desa Gondowangi dapat berkembang lebih pesat dan berdaya saing tinggi di era digital. Tujuan akhir dari pelatihan ini yaitu untuk membantu UMKM menjadi lebih kompetitif, berkelanjutan dan memiliki perencanaan jangka Panjang serta melakukan pengembangan `pada konteks pemasaran untuk memperluas jaringan. Tujuan akhir dari pelatihan pencatatan keuangan adalah untuk membantu pengusaha UMKM membuat keputusan bisnis berbasis data yang akurat dan up-to-date dari laporan keuangan yang sudah dibuat. (Lestari et al., 2023)

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami dari Mahasiswa Program Studi Akuntansi yang telah mengikuti program hibah ISS (Institutional Support System) mengucapkan Terima Kasih kepada program studi peternakan yang telah mengadakan program hibah KKN Tematik. Terimakasih untuk bimbingan, pengarahan serta nasehat Selama mengikuti kegiatan, bentuk dukungan juga diberikan dalam bentuk material seperti penerimaan Uang Saku dari ISS yang sangat membantu bagi kami selama mengikuti kegiatan.

DAFTAR RUJUKAN

- Andika, I. P. R. M. (2022). Penerapan metode first in first out (fifo) pada bahan makanan di hotel fairfield by marriot bali legian. *Jurnal Ilmiah Pariwisata Dan Bisnis*, 1(5). <https://doi.org/10.22334/paris.v1i5.75>
- Annisa Rahmawati, & Achmad Daengs GS. (2021). IMPLEMENTASI METODE FIFO DALAM PERHITUNGAN NILAI PERSEDIAAN PADA PT.X DISTRIBUTOR MAKANAN DI JAWATIMUR. *Jurnal Aplikasi Akuntansi*, 6(1). <https://doi.org/10.29303/jaa.v6i1.103>
- Ayuningtyas, Norma, Nining R, and Fadhil M. Basysyar. 2022. "Penerapan Data Mining Pada Penjualan Produk MS Glow Menggunakan Metode Naive Bayes Untuk Strategi Pemasaran." *Jurnal Accounting Information System (AIMS)* 5(2):157–66. doi: 10.32627/aims.v5i2.503.
- Dwi Safitri, G. S., & Kustiningsih, N. (2021). PENERAPAN PENCATATAN PERSEDIAAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PT SMART LIVING INDO. *Journal of Accounting and Financial Issue (JAFIS)*, 2(2). <https://doi.org/10.24929/jafis.v2i2.1663>
- Fauzi, A., Zakia, A., Abisal Putra, B., Sapto Bagaskoro, D., Nur Pangestu, R., & Wijaya, S. (2022). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAMPAK PERSEDIAAN BARANG DALAM PROSES TERHADAP PEHITUNGAN BIAYA PROSES: PERSEDIAAN BARANG PERUSAHAAN, KALKULASI BIAYA PESANAN DAN PEMAKAIAN BAHAN BAKU (LITERATURE REVIEW AKUNTANSI MANAJEMEN). *Jurnal Ilmu Hukum, Humaniora Dan Politik*, 2(3). <https://doi.org/10.38035/jihhp.v2i3.1037>
- Hanifa. (2020). Penerapan Sistem First In First Out Untuk Bahan Perishable Sebagai Upaya Menghasilkan Produk Pastry Yang Berkualitas Di Shertaon Bandung Hotel and Towers. *Proceeding of Applied Science*, 6(2).
- Hasanah, M., Jumriani, J., Juliana, N., & Kirani, K. P. (2021). Digital Marketing a Marketing Strategy for UMKM Products in The Digital Era. *The Kalimantan Social Studies Journal*, 3(1). <https://doi.org/10.20527/kss.v3i1.4146>
- Julkawait, Sahla, W. A., & Hikmahwati. (2022). SOSIALISASI PENGELOLAAN PERSEDIAAN MELALUI PENDEKATAN METODE FIRST IN FIRST OUT BAGI UMKM BANJARMASIN DI MASA PANDEMI COVID 19. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 4(2). <https://doi.org/10.31961/impact.v4i2.1261>
- Lestari, P., Indrawati, N. K., & Nurbatin, D. (2023). PELATIHAN AKUNTANSI KEUANGAN PADA UMKM DESA KALISONGO KECAMATAN DAU KABUPATEN MALANG. *Jurnal Edukasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/10.36636/eduabdimas.v2i1.2098>
- Merdeka.com. (2020). Pengertian UMKM. In <https://www.Merdeka.Com/Jateng/Mengenal-Kepanjangan-Umkm-Beserta-Jenis-Dan-Contohnya-Kln.Html>.
- Mulyaningsih, T., Ratwianingsih, L., Hakim, A. R., & Mulyadi, M. (2021). Pelatihan Digitalisasi dan Pengelolaan Produk UMKM Makanan Halal Tradisional di Sukoharjo. *KUAT : Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(2). <https://doi.org/10.31092/kuat.v3i2.1401>
- Novera Gladis, & Hapsari, V. R. (2021). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN DI TOKO INSTITUT SHANTI BHUANA. *Business, Economics and Entrepreneurship*, 3(2). <https://doi.org/10.46229/b.e.e..v3i2.320>
- Oktapiani, R., Prianto, D., Riniawati, R., & Suherman, A. (2016). Perancangan Sistem Persediaan Barang Menggunakan Metode FIFO pada PT Panjunan Sukaraja Sukabumi. *Konferensi Nasional Ilmu Sosial & Teknologi*, 1(1).

- Pratiwi, A. P., & Hidayati, W. N. (2020). Akuntansi Perpajakan. In *Akuntansi Perpajakan* (Vol. 1, Issue AKUNTANSI PERPAJAKAN).
- Panigoro, Nurharyati, Hartati Tuli, Muliyani Mahmud, Jurusan Akuntansi, and Fakultas Ekonomi. 2024. "Pengelolaan Persediaan Melalui Pendekatan Metode FIFO Bagi UMKM." *Jurnal Pengabdian Ekonomi* 3(2):2024.
- Rohim, R., Erlinda, I., Sholihah, E. L., Firmansyah, F. R., & Andriani, F. (2022). Digitalisasi UMKM Melalui Pelatihan Google Maps dan Pemasaran Online. *Majalah Ilmiah Pelita Ilmu*, 5(2). <https://doi.org/10.37849/mipi.v5i2.314>
- Suhendar, A., & Hikmatunnisa, T. (2022). PENERAPAN BUSINESS INTELLIGENCE PADA PELUANG JENIS USAHA BARU USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DENGAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI ONLINE ANALYTICAL PROCESSING. *JSiI (Jurnal Sistem Informasi)*, 9(2). <https://doi.org/10.30656/jsii.v9i2.5183>
- Susanti, N., Fadila, N. P., Ismawati, D., Sari, E. N., & Subhi, R. (2024). Pendampingan Penyusunan Kartu Persediaan Bahan Baku Usaha UMKM Pabrik Tempe Bapak Ahmad Ramadhans Menggunakan Metode FIFO Perpetual. 3(1), 87–92.
- Wandi, S., & Abaharis, H. (2020). Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas Merek Avanza Di Kota Padang. *OSF Preprints*.
- Paraswati, S. D., J Morasa, H. Gamaliel..., Oleh :. Sawindri, Dyah Paraswati, Jenny Morasa, Hendrik Gamaliel, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, and Dan Bisnis. 2021. "Analisis Metode Pencatatan Dan Penilaian Persediaan Barang Dagang Pada Pt. Hasjrat Abadi Cabang Manado Analysis of the Recording and Valuation Methods of Merchandise Inventory in the Pt. Hasjrat Abadi Branch Manado." *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 9(1):94–101.
- Putra, Alifasava Din Yognansyah. 2022. "PERENCANAAN SISTEM INFORMASI STOCK BARANG PADA TOKO SEPATU FOOTTODAY BERBASIS WEB." *Braz Dent J*. 33(1):1–12.
- Rahayu, Naning Sri, and Evi Muafiah. 2022. "Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Di SMAN 1 Pulung." *Excelencia: Journal of Islamic Education & Management* 2(01):209–22. doi: 10.21154/excelencia.v2i01.574.
- Wekke, Ismail Suardi. 2020. *Metode Penelitian Sosial*.