

Meningkatkan Efektivitas UMKM melalui Inovasi Pemasaran dan Inovasi Keuangan Studi Kasus pada UMKM Xme Toys dan Polipers, Kabupaten Bogor

Yulianingsih^{1*},Ardelia Ulima Sunandar²,Aurelia Della Putri³,Deta Berliana⁴,Kiki Suciyanti⁵,

Muhamad Lukman Hidayat⁶, Rifki Nurpadilah⁷, Saepul Ilham⁸,Siti Fatimah⁹,
Sri Diana Salma Nurul Aini¹⁰,Tri Wahyuni¹¹,Zahra Azkia Ibrahim¹²

^{1,2,6,7,9,10,11,12} Program Studi Manajemen, ^{3,4,5,6,8} Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Djuanda Bogor

Corresponding Author: Yulianingsih yulianingsi@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: UMKM, KKN,
Inovasi, Pemasaran,
Keuangan

Received : 02, Oktober

Revised : 13, Oktober

Accepted: 23, Oktober

©2022 Yulianingsih,Sunandar, Putri,
Berliana, Suciyanti,Hidayat, Nurpa
dilah, Ilham, Fatimah,Aini,Wahy
uni, Ibrahim: This is an open-access
article distributed under the terms of the
[Creative Commons Atribusi 4.0
Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

UMKM adalah sebuah usaha yang kehadirannya bermanfaat untuk negara misalnya seperti berkontribusi dalam pembentukan PDB, namun masih banyak UMKM yang mengalami beberapa permasalahan, hal tersebut terjadi karena pemahaman UMKM yang kurang mumpuni. Oleh karena itu perguruan tinggi membuat kegiatan KKN. Dengan adanya KKN mahasiswa dapat mengimplementasikan teori-teori yang telah diajarkan kepada UMKM. Kegiatan KKN ini dilaksanakan di UMKM XME Toys dan Polipers yang berada di Desa Sukaraja. Metode pelaksanaan KKN dimulai dengan wawancara dengan pemilik UMKM dilanjutkan dengan pelaksanaan program kerja. Program kerja yang dilaksanakanyaitu pelatihan inovasi pemasaran, pelatihan penyusunan laporan keuangan, bazar UMKM, dan lomba menghias produk. Hasil dari kegiatan KKN ini yaitu dapat memperluas jangkauan UMKM dalam memasarkan produknya dan lebih mudah memahami mengenai penyusunan laporan keuangan.

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan suatu kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh para mahasiswa sebagai bentuk implementasi dari teori-teori yang diperoleh ketika pembelajaran saat perkuliahan. Kegiatan KKN ini merupakan wujud nyata dari poin ke tiga Tri Darma Perguruan Tinggi. Kegiatan KKN lebih mengedepankan pemberdayaan masyarakat melalui pendekatan partisipatif dan pembelajaran untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman terhadap potensi dan tantangan yang dimiliki, guna meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat itu sendiri.

Sasaran kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) sangat beragam harus disesuaikan dengan keadaan desa setempat, salah satu sasaran KKN adalah meningkatkan efektivitas Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Hal tersebut terjadi karena banyak sekali masyarakat yang mempunyai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) namun usaha tersebut masih banyak mengalami berbagai kendala baik pemasaran, sumber daya manusia, kegiatan operasional, ataupun keuangannya. Padahal usaha mikro kecil menengah jika dijalankan dengan baik dapat membantu meningkatkan perekonomian suatu negara salah satunya yaitu berkontribusi dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB).

Efektivitas adalah ukuran berhasil tidaknya pencapaian tujuan suatu organisasi mencapai tujuannya. Apabila suatu organisasi mencapai tujuan maka organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif (Mardiasmo, 2017: 134). Adapun rumus efektivitas adalah sebagai berikut $Efektivitas = (\text{Output Aktual} / \text{Output Target}) \geq 1$ yang artinya bila hasil perbandingan output aktual dengan output target ≥ 1 maka efektivitas tercapai. Beberapa cara untuk meningkatkan efektivitas UMKM bisa dilakukan dengan beberapa inovasi misalnya inovasi dalam pemasaran seperti melakukan pemasaran secara digital atau bisa juga dengan melakukan inovasi pencatatan keuangan agar kedepannya UMKM bisa terus mengontrol keuangan

Terdapat beberapa UMKM yang berada di Desa Sukaraja diantaranya yaitu UMKM Xme Toys dan UMKM Polipers. UMKM Xme Toys merupakan UMKM yang bergerak dibidang mainan edukatif anak yang berbahan dasar kayu sedangkan UMKM Polipers merupakan UMKM yang bergerak di bidang kerajinan pot bunga yang dibuat dengan bahan dasar limbah diapers. Kedua UMKM ini memiliki keunikan masing-masing diantaranya UMKM Xme toys yang mampu membuat mainan edukatif dari kayu yang sangat bermanfaat dan aman dimainkan oleh anak-anak sedangkan UMKM Polipers memproduksi produk dengan menggunakan bahan dasar yang awalnya hanya sebuah limbah namun kini bisa bermanfaat dan bernilai jual lebih. Jadi kehadiran kedua UMKM ini tidak hanya berkaitan dengan bidang ekonomi saja tetapi berkaitan juga dengan bidang pendidikan anak dan lingkungan. Namun disamping produk yang dibuat sangat inovatif tetapi kedua UMKM ini masih memiliki berbagai permasalahan diantaranya tingkat penjualan yang rendah karena pemasaran produk yang masih bersifat komunikasi langsung kepada konsumen serta minimnya pemahaman dalam laporan keuangan. Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya, target yang ingin dicapai dari kegiatan KKN ini adalah memberikan ilmu serta

pemahaman kepada pelaku UMKM Xme Toys dan Polipers mengenai cara pemasaran produk melalui *digital marketing*, baik di sosial media seperti instagram dan facebook ataupun di *marketplace* seperti shopee dan juga memberikan ilmu serta pemahaman mengenai penyusunan laporan keuangan yang baik dan benar. Dengan kegiatan pemasaran yang luas dan pencatatan keuangan yang baik dan benar akan membantu UMKM dalam meningkatkan penjualannya.

PELAKSAAN DAN METODE

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dilaksanakan di UMKM Xme Toys dan UMKM Polipers selama kurang lebih satu bulan dimulai dari tanggal 26 Juli sampai 23 Agustus 2022. Para peserta yang melaksanakan KKN ini merupakan para mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda dari Program Studi Manajemen dan Akuntansi, keseluruhan mahasiswa tersebut terdiri dari 11 orang. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan KKN ini adalah dimulai dengan survey tempat serta wawancara dengan pemilik UMKM mengenai beberapa permasalahan di UMKM tersebut lalu dilanjutkan dengan penyusunan serta pelaksanaan program kerja KKN di UMKM Xme Toys dan Polipers. Adapun program kerja KKN di UMKM Xme Toys dan Polipers adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan inovasi pemasaran online,
2. Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan,
3. Bazar UMKM, dan
4. Lomba menghias produk

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata ini dilaksanakan di Desa Sukaraja Kecamatan Sukaraja Kabupaten Bogor, tepatnya di UMKM Xme Toys dan Polipers. Kegiatan ini berlangsung selama kurang lebih satu bulan terhitung mulai dari tanggal 26 Juli 2022 sampai 22 Agustus 2022. Pemilihan lokasi ini merupakan hasil survey dari beberapa UMKM yang ada di Desa Sukaraja.

UMKM Xme Toys terbentuk pada tahun 2016 yang didirikan oleh Bapak Agust Basuki. Saat ini jumlah tenaga kerja di UMKM Xme Toys kurang lebih 10 orang karyawan tetap dan 3 orang karyawan *freelance*. Untuk sasaran konsumen dari UMKM ini adalah balita, anak-anak PAUD dan TK. Produk yang dibuat oleh UMKM ini dipasarkan dengan cara mengikuti beberapa macam pameran serta mengirim ke toko mainan anak. Setelah melakukan survey dan wawancara yang dilakukan menghasilkan informasi bahwa UMKM Xme Toys ini merupakan salah satu industri usaha kreatif pembuat mainan berskala mikro, usaha yang dijalankan adalah produksi mainan skala mikro dengan memberdayakan penduduk sekitar. Awal mula terbentuknya UMKM ini karena kreativitas dari Bapak Agust Basuki selaku pemilik UMKM ini, ketidaksengajaan beliau membuat kerajinan tangan mainan edukatif dari bahan kayu ini membuat salah satu pemilik toko mainan tertarik dengan hasil kerajinan tersebut, sehingga Bapak Agust Basuki memutuskan untuk melanjutkan kreativitasnya dan sekaligus mendirikan UMKM di bidang usaha

mainan edukatif dengan nama Xme Toys. UMKM Xme Toys ini telah banyak menghasilkan berbagai inovasi kerajinan mainan edukatif anak, adapun beberapa mainan unggulan dari UMKM Xme Toys antara lain berbagai macam puzzle, balok angka & abjad, menara kunci, palu ketok, bowling, macam-macam *xylophone* dan masih banyak lagi.

UMKM Polipers merupakan sebuah UMKM yang bergerak di bidang kerajinan pot bunga yang dibuat dengan bahan dasar limbah diapers. Produk yang dibuat oleh UMKM Polipers ini sangatlah unik karena bahan dasar yang awalnya hanya sebuah limbah kini bisa bermanfaat dan bernilai jual lebih. Dalam kegiatan survey lokasi serta wawancara yang dilakukan menghasilkan informasi bahwa UMKM Polipers ini merupakan kelompok usaha yang di ketuai oleh Ibu Wahyuningsih. Total anggota dengan ketua UMKM Polipers sebanyak 6 orang. Awal mula pendirian UMKM ini dilatar belakangi karena banyaknya limbah diapers yang dibuang sembarangan sehingga mencemari lingkungan yang dapat menimbulkan berbagai macam permasalahan diantaranya seperti pemandangan lingkungan yang tidak indah dipandang, menimbulkan bau yang tidak sedap, tersumbatnya aliran selokan atau aliran sungai, dan dapat mengganggu kesehatan masyarakat karena penyakit yang timbul dari diapers yang dibuang sembarangan. Oleh karena itu para ibu yang berada di UMKM Polipers ini membuat sebuah inovasi produk berupa pot yang terbuat dari limbah diapers yang telah dibersihkan serta dibuang jelly-nya. Dengan adanya inovasi produk yang dilakukan oleh UMKM Polipers ini bisa sedikit membantu dalam pelestarian lingkungan serta bisa menambah pendapatan bagi pelaku UMKM Polipers karena pot yang dibuat memiliki nilai jual yang cukup baik.

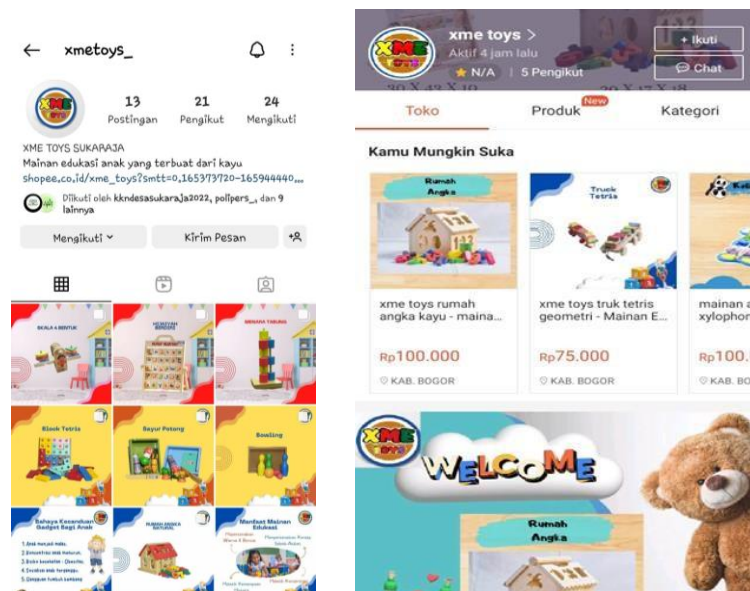
Disamping produk yang dibuat oleh kedua UMKM sangat inovatif tetapi UMKM ini masih memiliki berbagai permasalahan diantaranya tingkat penjualan yang rendah karena jangkauan pemasaran produk yang kurang luas dan minimnya pemahaman dalam laporan keuangan. Dari permasalahan yang dialami oleh UMKM ini, para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) ini mulai merancang serta melaksanakan program kerja KKN untuk membantu permasalahan UMKM ini. Berikut merupakan penjelasan mengenai program kerja KKN yang dilakukan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor di UMKM Xme Toys dan Polipers Desa Sukaraja, Kabupaten Bogor:

1. UMKM Xme Toys

a. Pelatihan Inovasi Pemasaran Online (*Digital marketing*)

Rangkaian kegiatan pelatihan inovasi pemasaran online yaitu dengan memperkenalkan kepada pelaku UMKM Xme Toys tentang penggunaan serta pemanfaatan inovasi pemasaran *digital marketing* antara lain melalui sosial media seperti instagram dan facebook atau melalui marketplace seperti shopee. Dengan adanya pemasaran dengan inovasi *digital marketing* UMKM Xme Toys dengan mudah dapat menjangkau banyak orang. Hal tersebut terjadi karena saat ini hampir semua orang telah menggunakan sosial media yang memungkinkan para pelaku UMKM dapat menjangkau para calon konsumen sesuai target yang telah ditentukan. Selain itu kegiatan ini

dilakukan dengan memperkenalkan pelaku UMKM Xme Toys dengan salah satu market yaitu shopee. Shopee ini merupakan salah satu marketplace yang mempunyai banyak minat konsumen sehingga penjualan produk UMKM Xme Toys memiliki peluang besar untuk meningkatkan penghasilan. Saat ini sosial media sangat penting untuk sebuah pelaku usaha. Hal tersebut terjadi karena saat ini hampir semua orang telah menggunakan sosial media yang memungkinkan para pelaku UMKM dapat menjangkau para calon konsumen sesuai target yang telah ditentukan. Selain menjangkau para calon konsumen manfaat dari sosial media untuk sebuah usaha menurut (Salmiah et al., 2020:15) adalah meningkatkan brand awareness dengan biaya yang hampir tidak ada. Walaupun dengan biaya yang rendah namun untuk meningkatkan brand awareness membutuhkan waktu dan konten-konten yang baik agar dapat menarik perhatian para calon konsumen.



Gambar 1. Instagram dan Shopee UMKM Xme Toys

b. Pelatihan dan Penyusunan Laporan Keuangan

Kegiatan pelatihan serta pendampingan penyusunan laporan keuangan ini terdiri dari penyusunan laporan stok persediaan yang akan dijual, pembuatan laporan keuangan dari setiap kas yang masuk dan keluar, lalu setelah itu UMKM Xme Toys ini diarahkan untuk menghitung laba yang didapatkan setiap bulannya agar UMKM dapat memantau penghasilan penjualan apakah mengalami naik atau turun dan mengetahui laba per setiap bulannya. Pencatatan laporan keuangan UMKM Xme Toys diarahkan menggunakan software Ms. Excel, agar mempercepat dan mempermudah pelaku UMKM dalam pembuatan laporan keuangan dan mencegah hilangnya data-data yang dibutuhkan saat pembuatan laporan keuangan. Kegiatan ini juga diharapkan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan

wawasan dan keterampilan mengenai teknik pembukuan laporan keuangan sederhana, diantaranya merancang dan mengimplementasikan pembukuan.



Gambar 2. Foto Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan

c. Bazaar UMKM

Kegiatan bazar UMKM Xme Toys dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 13 Agustus 2022. Kegiatan ini merupakan salah kegiatan offline penjualan produk UMKM Xme Toys, dengan adanya kegiatan ini UMKM Xme Toys dapat memperkenalkan produknya ke masyarakat dan melakukan transaksi kepada konsumen secara langsung serta meningkatkan pendapatan dalam perekonomian lokal.



Gambar 3. Kegiatan Bazaar di UMKM

2. UMKM Polipers

a. Pelatihan Inovasi Pemasaran Online

Kegiatan pelatihan inovasi pemasaran online dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 19 Agustus 2022. Rangkaian kegiatan pelatihan inovasi pemasaran online di UMKM Polipers yaitu sebagai berikut :

1) Membantu membuat logo untuk UMKM Polipers.

Logo merupakan sebuah citra grafis yang digunakan untuk mempromosikan bisnis, terkadang logo hanyalah sebuah nama bisnis yang dibuat dengan huruf yang lebih bergaya (Griffiths, 2011:21). Pentingnya sebuah UMKM memiliki sebuah logo karena : 1) Melalui logo pelaku usaha dapat memasarkan produknya, 2) Dengan logo konsumen dengan mudah mengenali produk karena kebanyakan konsumen lebih mudah untuk mengingat sebuah gambar atau bentuk dan banyak juga

konsumen yang membeli produk karena mengingat logo dari sebuah usaha walaupun sebenarnya mereka lupa nama produk atau usaha tersebut (Piliangsari, 2012:239). Dari hal tersebut para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) membuat sebuah logo untuk UMKM Polipers. Logo yang dibuat cukup menunjukkan identitas UMKM Polipers hal itu ditunjukkan dengan penambahan gambar daun yang menunjukkan bahwa UMKM Polipers adalah salah satu UMKM yang memperhatikan serta mencintai lingkungan.

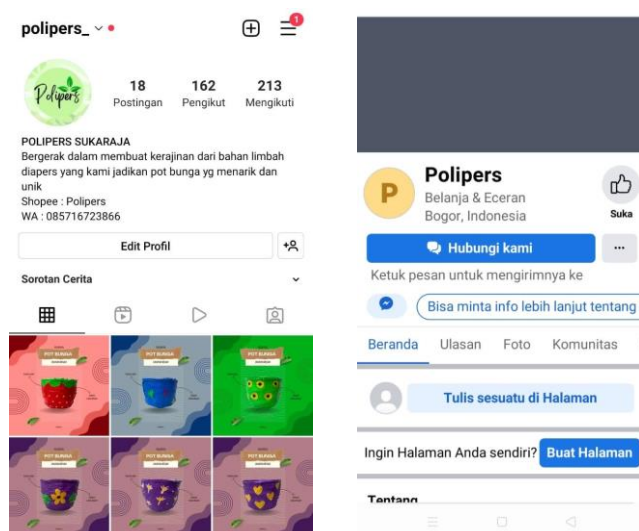


Gambar 4. Logo UMKM Polipers

2) Memperkenalkan Kepada Pelaku UMKM Polipers Tentang Penggunaan Serta Pemanfaatan Sosial Media.

Saat ini sosial media sangat penting untuk sebuah pelaku usaha. Hal tersebut terjadi karena saat ini hampir semua orang telah menggunakan sosial media yang memungkinkan para pelaku UMKM dapat menjangkau para calon konsumen sesuai target yang telah ditentukan. Selain menjangkau para calon konsumen manfaat dari sosial media untuk sebuah usaha menurut (Salmiah et al., 2020:15) adalah meningkatkan brand awareness dengan biaya yang hampir tidak ada. Walaupun dengan biaya yang rendah namun untuk meningkatkan brand awareness membutuhkan waktu dan konten-konten yang baik agar dapat menarik perhatian para calon konsumen.

Dari hal tersebut para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) membuat sosial media untuk UMKM Polipers seperti instagram dan facebook. Alasan pemilihan sosial media instagram dan facebook karena kedua sosial media ini sangat mudah sekali digunakan dimulai dari cara upload foto atau video yang mudah serta jangkauan untuk meningkatkan konsumen lebih luas karena saat ini pengguna instagram di Indonesia saja sudah mencapai 59,8 juta pengguna (Eraspace.com, 2021). Tidak hanya membuat sosial media saja para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) juga membuat beberapa konten menarik untuk beberapa produk UMKM Polipers, konten tersebut berupa foto-foto produk yang sudah diedit dengan aplikasi khusus agar foto produk tersebut terlihat lebih rapi dan dapat menarik perhatian konsumen.



Gambar 5. Instagram dan Facebook UMKM Polipers



Gambar 6. Foto Produk UMKM Polipers

3) Memperkenalkan Pelaku UMKM Polipers dengan *Marketplace*

Semenjak adanya virus covid-19 banyak sekali hal-hal yang dirubah ke kegiatan digitalisasi, contohnya untuk menjual sebuah produk, hal tersebut sering disebut e-busines. Manfaat e-bussines ada banyak sekali diantaranya : 1) Memperluas pasar, 2) Menekan biaya, 3) Konsumen dapat melihat produk tanpa perlu mendatangi penjual, dan 4) meningkatkan citra baik penjual di mata konsumen (Wijoyo et al., 2020). Salah satu penerapan e-business adalah dengan berjualan di sebuah e-commerce atau marketplace yaitu sebuah platform yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli di internet. Marketplace yang diperkenalkan kepada UMKM Polipers adalah Shopee, alasan pemilihan tersebut karena Indonesia tercatat sebagai pangsa pasar terbesar Shopee yang menyumbang sebanyak 76,2 juta kali kunjungan per bulan. Selain itu cara berjualan di Shopee pun cukup mudah dari mulai upload foto, penentuan harga, serta penentuan jasa kirim karena Shopee sendiri sudah terintegrasi dengan banyak jasa kirim. Saat melakukan pelatihan para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) tidak hanya memperkenalkan dan membuatkan akun Shopee untuk UMKM Polipers tetapi para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) juga memberitahu cara penggunaan fitur-fitur yang ada di Shopee. Dengan penjualan menggunakan marketplace

shopee akan membantu UMKM dalam menjual produk secara online jadi walaupun konsumen berada di lokasi yang jauh dengan UMKM Polipers tetapi UMKM ini masih tetap bisa menjual produknya dengan memanfaatkan fitur-fitur yang ada di aplikasi Shopee.



Gambar 7. Shopee UMKM Polipers

b. Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan

Kegiatan pelatihan serta pendampingan penyusunan laporan keuangan ini dilakukan pada hari Jumat tanggal 19 Agustus 2022. Kegiatan ini terdiri dari penentuan harga pokok penjualan, pembuatan laporan keuangan dari setiap kas yang masuk dan keluar, lalu setelah itu UMKM Polipers ini diarahkan untuk menghitung laba yang didapatkan setiap bulannya agar terlihat jelas perkembangan keuangan dari UMKM Polipers. Pencatatan laporan keuangan UMKM Polipers diarahkan menggunakan software Ms. Excel, karena dengan pemanfaatan teknologi akan mempermudah serta mempercepat UMKM dalam melakukan kegiatan usahanya khususnya pencatatan keuangan, selain itu dengan menggunakan Ms. Excel membuat data-data keuangan tidak mudah rusak dan mudah ditemukan jika suatu waktu dibutuhkan. Pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan ini dijalankan agar UMKM Polipers rutin membuat laporan keuangan karena pencatatan laporan keuangan bagi UMKM memiliki banyak manfaat diantaranya : UMKM dapat mengetahui posisi keuangan setiap bulannya, UMKM dengan mudah mengontrol biaya, dan sebagai informasi untuk manajemen dan alat pengambilan keputusan dalam bisnis (Purwatiningsih, 2020).



Gambar 8. Foto Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan

c. Bazar UMKM

Kegiatan bazar UMKM Polipers dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 13 Agustus 2022. Kegiatan ini sangat bermanfaat sekali untuk para UMKM diantaranya dapat memperkenalkan produk yang dibuat oleh UMKM serta dapat menghasilkan transaksi selama bazar berlangsung.



Gambar 9. Kegiatan Bazar UMKM

d. Lomba Menghias Produk

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata yang dilakukan Fakultas Ekonomi dilakukan di bulan Agustus, para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) memanfaatkan momen kemerdekaan Republik Indonesia ini untuk kembali memperkenalkan produk UMKM Polipers kepada masyarakat. Caranya yaitu pada tanggal 17 Agustus 2022 para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) bekerja sama dengan para pemuda yang ada di Desa Sukaraja membuat acara perlombaan 17 Agustus salah satu lomba yang digelar adalah lomba menghias produk dari UMKM Polipers yaitu pot yang terbuat dari limbah diapers. Dengan kegiatan ini dapat membuat para peserta serta penonton mengenal produk UMKM Polipers dan membuka peluang kepada masyarakat untuk tertarik serta membeli produk UMKM Polipers ini.



Gambar 10. Foto Bersama Peserta Lomba Menghias Produk UMKM Polipers

Dari seluruh program kerja yang dilaksanakan oleh para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) membuat sekitar 35 mainan dan 30 pot bunga dari limbah diapers terjual, memang bukan jumlah yang cukup banyak namun setidaknya dapat membantu para UMKM menjadi lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas. Pemilik UMKM Xme Toys memberikan sebuah tanggapan mengenai program kerja Kuliah Kerja Nyata khususnya pada kegiatan pelatihan. "Pelatihan *digital marketing* yang sudah dilakukan pada hari Jumat sudah berjalan dengan baik. Untuk *digital marketing* yang sudah dibuatkan sudah bagus, begitu pula dengan pembukuannya. Untuk pembukuan diharapkan dapat langsung berinteraksi dengan catatan penjualan secara online. Terlepas dari itu semua, kalian sudah berusaha. Dan menurut saya cukup baik, karena saya pahami saat ini kalian dalam proses belajar. Dan saya juga belajar dari kalian. Mudah-mudahan apa yang kalian buat bisa saya kembangkan di kemudian hari." Menurut Bapak Agust Basuki selaku pemilik UMKM Xme Toys. Adapun tanggapan dari pemilik UMKM Polipers yaitu "Alhamdulillah pelatihan *digital marketing* sangat bermanfaat untuk kami pelaku UMKM Desa Sukaraja, kami jadi tahu lebih luas bagaimana memasarkan produk UMKM kami di media sosial yang selama ini kami hanya bermain marketing digital di whatsapp saja. Walau pernah juga di facebook dan instagram, tapi dengan pelatihan kemarin kami jadi tahu bagaimana marketing di toko online. Semoga kami dapat mengaplikasikan pelatihan *digital marketing* yang telah diberikan oleh mahasiswa/i Universitas Djuanda yang sedang KKN di Desa Sukaraja" menurut Ibu Wahyuningsih selaku pemilik UMKM Polipers. Dari tanggapan para pemilik UMKM tersebut sangat terlihat bahwa UMKM ini cukup terbantu dengan kehadiran para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) dan selain itu para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) sedikit memberikan perubahan yang positif untuk UMKM ini.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang dilakukan oleh para peserta kegiatan KKN (Kelompok 2) di UMKM Xme Toys dan Polipers maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat dan memberikan dampak positif untuk UMKM karena dengan kegiatan ini para UMKM diberikan pengetahuan dan pengarahan tentang *digital marketing* serta pencatatan keuangan sederhana selain itu para mahasiswa juga memperkenalkan produk UMKM Xme Toys dan Polipers diberbagai acara seperti Bazar UMKM dan Perayaan Kemerdekaan RI. Dengan kegiatan KKN ini dapat memperluas jangkauan para UMKM dalam memasarkan produknya serta para konsumen dapat dengan mudah mencari informasi mengenai kedua UMKM tersebut karena UMKM ini sudah memiliki media sosial. Tidak hanya itu kedua UMKM ini pun dapat mengontrol kegiatan keuangannya karena sudah mampu membuat pencatatan laporan keuangan sederhana. Dengan pengembangan pemasaran serta laporan keuangan dapat membuat para UMKM lebih efektif lagi

dalam menjalankan bisnisnya. Sehingga jika UMKM sudah berjalan secara efektif maka akan memberikan perubahan positif untuk perekonomian suatu negara.

Rekomendasi untuk UMKM Xme Toys dan Polipers adalah berkaitan dengan konsistensi kedua UMKM dalam memasarkan produk secara online misalnya dengan sering membuat sebuah konten yang menarik, selain itu harus konsisten pula dalam pencatatan laporan keuangan agar terlihat jelas laba yang diperoleh serta dapat mengontrol biaya dan membuat perencanaan bisnis yang lebih baik bersumber dari laporan keuangan yang sudah dibuat oleh kedua UMKM tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor karena telah mengadakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata. Tanpa adanya kegiatan KKN ini belum tentu terlaksana banyak kegiatan yang bermanfaat seperti yang telah tim penulis laksanakan ketika KKN. Terima kasih juga tim penulis ucapkan kepada Kepala Desa Sukaraja, Pemilik UMKM Xme Toys dan Pemilik UMKM Polipers yang telah menerima kami untuk melaksanakan KKN di UMKM ini. Semoga kehadiran tim penulis di kedua UMKM ini dapat memberi sedikit perubahan yang positif untuk keberlangsungan usaha UMKM Xme Toys dan UMKM Polipers.

DAFTAR PUSTAKA

- Eraspace.com. (2021). 5 Alasan Mengapa Instagram Shopping Mampu Mendongkrak Bisnis Online. <https://eraspace.com/artikel>
- Griffiths, A. (2011). 101 Jurus Rahasia Business Membangun Bisnis dengan cara Cerdas, Mudah, & Cepat. PT Tangga Pustaka.
- Mardiasmo (2017) Perpajakan, edisi Revisi, Andi, Yogyakarta
- Piliangsari, H. M. (2012). A to Z Sukses Bisnis Rumahan. PT Elex Media Komputindo.
- Purwatiningsih, A. S. (2020). Pentingkah Laporan Keuangan Bagi UMKM. <https://www.kjaatik.id/blogumkm-2/>
- Salmiah, dkk (2020). Online Marketing. Yayasan Kita Menulis.
- Wijoyo, H., dkk (2020). Digitalisasi UMKM. Insan Cendekia Mandiri.