



Pendampingan Kelompok Usaha Makanan Olahan Laut Di Desa Serangan

Ni Nyoman Sri Rahayu Damayanti ¹⁾, Ni Komang Alit Astiari ²⁾

^{1,2)} Universitas Warmadewa

rahayudamayanti8@gmail.com

ABSTRAK: Lokasi yang strategis tersebut menyebabkan Desa Serangan memiliki penghasilan utama berupa panganan laut. Usaha makanan olahan laut merupakan salah satu jenis usaha yang diyakini masyarakat di Desa Serangan mampu menopang perekonomian masyarakat sekitar. Para pelaku usaha sebagian besar tidak memiliki pencatatan penjualan. Sebagian kecil pelaku usaha telah memiliki laporan penjualan namun dicatat dengan tidak teratur dan tidak berkelanjutan. Strategi pemasaran dan penjualan mitra yang masih konvensional sudah dirasa tidak tepat dengan kondisi pandemi seperti sekarang. Berdasarkan atas permasalahan tersebut, dilakukan penyuluhan pencatatan penjualan serta penyuluhan konsep penjualan daring sebagai solusinya. Setelah dilaksanakannya program pengabdian, mitra telah memiliki pemahaman terhadap pentingnya pencatatan penjualan. mitra juga telah mampu membuat pencatatan penjualan sederhana. Selain itu, mitra juga telah memiliki pemahaman terhadap konsep penjualan daring, sehingga mampu mengaplikasikan sistem penjualan tersebut di tengah pandemi.

Kata kunci : Pencatatan Penjualan, Penjualan Daring

ABSTRACT: *The strategic location causes Serangan Village to have the main income in the form of marine food. Seafood business is one type of business that is believed by the community in Serangan Village to be able to support the economy of the surrounding community. Most of them do not have sales records. Only small part of them have sales reports but are recorded irregularly and unsustainably. Marketing and sales strategies of partners that are still conventional are considered inappropriate with the current pandemic conditions. Based on these problems, sales recording counseling and online sales concept counseling are carried out as the solution. After the implementation of the program, partners have an understanding of the importance of recording sales. Partners have also been able to make simple sales recording. In addition, partners also have an understanding of the concept of online sales, so as to be able to apply the sales system in the middle of a pandemic.*

Keywords: *Sales Record, Online Sales*

PENDAHULUAN

Lokasi Desa Serangan yang terletak di Kecamatan Denpasar Selatan, di Provinsi Bali ini dikelilingi oleh hutan bakau. Lokasi yang strategis tersebut menyebabkan Desa Serangan memiliki penghasilan utama berupa panganan laut (Sutiani, 2020). Kelompok usaha makanan olahan laut di Desa Serangan telah beroperasi cukup lama. Usaha makanan olahan laut merupakan salah satu jenis usaha yang diyakini masyarakat di Desa Serangan mampu menopang perekonomian masyarakat sekitar. Kelompok usaha ini menjual makanan olahan laut seperti olahan ikan, olahan cumi, olahan kerang, dan berbagai olahan laut lainnya. Mitra merupakan kelompok usaha makanan olahan laut

yaitu Karang Seafood, Ikan Bakar Pak Gerut, Warung Ikan Bakar Pak Kutit, dan Warung Becol. Para pelaku usaha sebagian besar tidak memiliki pencatatan penjualan. Sebagian kecil pelaku usaha telah memiliki laporan penjualan namun dicatat dengan tidak teratur dan tidak berkelanjutan. Kondisi ini tentu akan menyebabkan yang bersangkutan tidak mengetahui mengenai kondisi keuangan usahanya. Laporan penjualan merupakan salah satu aspek yang dapat menunjukkan kinerja keuangan suatu usaha. Kinerja keuangan merupakan gambaran setiap hasil ekonomi yang mampu di raih oleh perusahaan pada periode tertentu melalui aktivitas-aktivitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan secara efektif dan efisien (Riswan & Kesuma, 2014).

Terdapat beberapa perubahan yang dialami kelompok usaha ini setelah pandemi covid-19 melanda. Pandemi menyebabkan para pelaku usaha mengalami penurunan penjualan. Tidak hanya hal tersebut, yang bersangkutan juga mengalami kesulitan dalam mendapatkan hasil laut. Kondisi tersebut terjadi akibat beberapa hal yaitu adanya pembatasan aktivitas masyarakat serta kesulitan bagi nelayan dalam mendapatkan bahan bakar kapal akibat terhambatnya distribusi bahan bakar. Berdasarkan atas kondisi tersebut, dirasa perlu bagi kelompok usaha untuk menyesuaikan diri dengan kondisi pandemi. Strategi pemasaran yang masih dilaksanakan adalah dengan tetap membuka gerai atau toko untuk melakukan penjualan. Strategi ini dinilai tidak relevan dengan kondisi pandemi. Pakpahan (2020) menyatakan bahwa kebijakan mengenai penerapan protokol kesehatan, physical distancing, serta pembatasan sosial akan berpengaruh signifikan pada operasional UMKM. Diperlukan adanya perubahan model bisnis dari konvensional menjadi digitalisasi dengan mengubah model jual beli dengan memanfaatkan teknologi (Nugroho et al, 2020). Kelompok usaha dapat melakukan penjualan produk secara daring untuk tetap beroperasi. Meningkatnya jumlah pengguna internet juga turut mendukung dilakukannya penjualan secara daring. Selain dinilai lebih efektif dan efisien, penjualan daring diyakini mampu menjangkau lebih banyak konsumen. Nasution (2019) menyatakan bahwa meningkatnya konsumen yang belanja secara daring disebabkan karena konsumen dengan lebih mudah mendapatkan barang yang diinginkan dan dibutuhkan tanpa harus pergi ke toko serta konsumen cenderung mendapatkan harga barang yang lebih murah ketika berbelanja secara daring.

PERMASALAHAN

Terdapat beberapa permasalahan yang dialami oleh kelompok usaha makanan olahan laut di Desa Serangan. Adapun permasalahannya adalah sebagai berikut.

1. **Belum Adanya Pencatatan Penjualan yang Memadai**

Kelompok usaha ini sebagian besar belum memiliki pencatatan atas penjualan produk. Ketika beroperasi, kelompok usaha hanya memanfaatkan nota sebagai pengingat jumlah penjualan. Nota tersebut dikumpulkan setiap harinya tetapi tidak dicatat kedalam buku penjualan secara khusus. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha tidak mengetahui nilai penjualan usahanya. Hal tersebut membuat yang

bersangkutan tidak mengetahui kinerja keuangan usahanya. Kinerja keuangan dapat memberikan informasi keuangan bagi pemilik usaha dalam proses pengambilan keputusan. Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan melakukan penyuluhan terhadap kelompok usaha mengenai tata cara pencatatan penjualan secara sederhana.

2. Belum Memahami Konsep Penjualan Daring

Pada kondisi pandemi, para pelaku usaha diharapkan mampu menyesuaikan diri dengan tatanan kehidupan new normal. Kondisi yang tidak pasti menyebabkan pelaku usaha perlu memiliki strategi penjualan lain disamping strategi penjualan secara offline. Penjualan daring diyakini mampu menjadi jawaban atas permasalahan tersebut. Permasalahan yang kini dialami adalah yang bersangkutan belum memiliki pemahaman mengenai konsep dan alur penjualan daring. Kelompok usaha hanya mengetahui penjualan dengan membuka gerai atau toko secara langsung untuk menjual barang dagangannya kepada konsumen secara langsung. Pada masa pandemi, tentu strategi ini tidak tepat lagi.

METODE PELAKSANAAN

Terdapat solusi yang ditawarkan tim pengabdian untuk mengatasi permasalahan yang dialami kelompok usaha tersebut. Adapun solusinya adalah sebagai berikut.

1. Penyuluhan Pencatatan Penjualan

Penyuluhan ini dilakukan dengan menasar pemilik dari usaha olahan makanan laut. Penyuluhan dilakukan secara langsung kepada perwakilan dari setiap usaha makanan laut. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari terjadinya kerumunan di masa pandemi. Pelaksanaan pengabdian juga dilakukan dengan menerapkan protocol kesehatan serta melakukan physical distancing. Terdapat 4 perwakilan dari mitra yang masing-masing berasal dari Usaha Karang Seafood, Ikan Bakar Pak Gerut, Warung Ikan Bakar Pak Kutit, dan Warung Becol. Tim pengabdian akan memberikan penyuluhan mengenai tata cara melakukan pencatatan penjualan secara sederhana. Bahasa yang digunakan lebih sederhana agar mudah dipahami oleh mitra. Selain memberikan penyuluhan, tim pengabdian juga akan memberikan desain contoh buku pencatatan penjualan yang bisa digunakan oleh mitra. Pada saat selesai menjelaskan materi, tim pengabdian akan memberikan tiga soal kepada mitra untuk dikerjakan. Setelah selesai mengerjakan, tim pengabdian akan memberikan penilaian kepada jawaban mitra, Indikator yang digunakan untuk mengukur pemahaman mitra mengacu pada nilai sebagai berikut, apabila nilai yang diperoleh lebih dari atau sama dengan 65, maka dinyatakan telah paham. Apabila nilai yang diperoleh dibawah 65, maka akan diberikan penjelasan ulang kepada mitra.

2. Penyuluhan Konsep Penjualan Daring

Tim pengabdian akan menjelaskan mengenai konsep penjualan daring kepada mitra. Setelah memiliki pemahaman terhadap konsep penjualan daring, maka mitra kemudian akan dibuatkan desain pamflet yang dapat digunakan untuk memasarkan produk usahanya. Selain itu, tim pengabdian juga akan menawarkan pembuatan platform pada media sosial untuk dapat digunakan mitra memasarkan usahanya. Media sosial merupakan salah satu media yang dapat dengan mudah dijangkau oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Hal tersebut dilakukan untuk menggantikan cara pemasaran produk yang masih konvensional yang dirasa sudah tidak tepat sasaran (Nugraha et al, 2020).

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam kurun waktu 1 bulan pada bulan Agustus tahun 2020. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat yang diselenggarakan oleh Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa. Pengabdian dilakukan di Desa Serangan dengan memanfaatkan Kantor Kepala Desa sebagai tempat pertemuan. Target pelaksanaan pengabdian ini adalah adanya peningkatan pengetahuan manajemen pada kelompok usaha makanan olahan laut mengenai pencatatan laporan penjualan serta pada pemahaman konsep penjualan daring. Peningkatan pengetahuan tersebut diharapkan dapat membantu manajemen dalam menjaga eksistensi usahanya.

PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dibagi menjadi dua kategori yaitu sebagai berikut.

1. Pelaksanaan Penyuluhan Pencatatan Penjualan

Tim pengabdian membuat materi mengenai tata cara melakukan pencatatan penjualan secara sederhana. Penjelasan tersebut dibuat dalam power point sehingga dapat diperhatikan oleh seluruh perwakilan usaha. Materi dibuat dengan Bahasa yang sederhana mengingat mitra berasal dari berbagai macam latar belakang Pendidikan. Hal ini juga dilakukan untuk meminimalisasi terjadinya kesalahan penangkapan makna sehingga menimbulkan adanya kesenjangan informasi. Para perwakilan mitra juga diberikan materi yang sudah dicetak, sehingga dapat dipelajari sewaktu-waktu. Tim pengabdian kemudian menjelaskan materi dengan seksama. Penjelasan materi dilengkapi dengan praktik pembuatan catatan penjualan. Ketika telah selesai menjelaskan, tim pengabdian memberikan tiga soal yang kemudian dijawab oleh masing-masing perwakilan pada kertas yang telah disediakan. Berdasarkan atas hasil penilaian, seluruh perwakilan mitra telah memperoleh nilai diatas 65 sehingga dapat dinyatakan paham terhadap isi penyuluhan. Pada saat penyampaian materi, tim pengabdian juga memberikan desain contoh buku pencatatan penjualan yang dapat digunakan oleh mitra dalam



Gambar 2. Desain pamflet mitra

Gambar 2 menunjukkan desain pamflet ikan bakar pak kutit dan karang seafood. Pamflet dibuat dengan tujuan dapat dijadikan sebagai alat pemasaran mitra melalui penjualan daring.

HASIL DAN LUARAN

Hasil dari pengabdian ini adalah sebagai berikut.

1. Mitra telah paham mengenai pentingnya dilakukan pencatatan penjualannya. Kegiatan pengabdian juga dilengkapi dengan praktik, sehingga mitra kini telah mampu membuat catatan penjualan sederhana. Tim pengabdian juga memberikan desain isi buku pencatatan penjualan, agar dapat dijadikan sebagai wadah mencatat bagi mitra.
2. Mitra telah memiliki pemahaman mengenai konsep penjualan daring. Pemahaman ini diharapkan mampu menjadi dasar bagi mitra untuk melakukan system penjualan daring di tengah kondisi pandemi. Mitra juga diberikan desain pamflet yang dapat digunakan untuk memasarkan usahanya secara daring. Desain pamflet disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan dari mitra.

Luaran pada pengabdian ini adalah pengetahuan dan keterampilan mitra mengalami peningkatan khususnya dalam hal pencatatan penjualan serta pemahaman konsep penjualan daring. Hal ini diyakini mampu membantu mitra untuk bisa menjaga eksistensi usahanya. Pengabdian ini juga akan dibuat dalam bentuk Laporan Akhir dan ditransformasi kedalam bentuk jurnal untuk dapat dipublikasikan.

KESIMPULAN

Mitra dalam pengabdian ini yang merupakan kelompok usaha olahan makan laut telah memahami pentingnya pencatatan penjualan serta telah mampu membuat pencatatan penjualan sederhana. Selain itu, mitra juga telah memiliki pemahaman mengenai konsep penjualan secara daring, dengan harapan mitra mampu mengaplikasikan sistem penjualan secara daring di tengah kondisi pandemi. Penjualan daring diyakini dapat membantu mitra untuk tetap beroperasi. Penjualan daring juga dinilai lebih efektif dan lebih aman terlebih di tengah kondisi pandemic seperti sekarang.

DAFTAR PUSTAKA

- Nasution, O. B. 2019. Faktor Penentu Sikap Konsumen untuk Berbelanja Daring melalui Marketplace. *Jurnal Manajemen*. 9(1): 206–214.
- Nugroho, Y., Dwikesumasari, P. R., Alkausar, B. 2020. Pelatihan Pemasaran Daring Yang Efektif di Masa Pandemi Dan Pengelolaan Keuangan UMKM di Desa Watudandang Kab. Nganjuk. *Jurnal Layanan Masyarakat*, ISSN 2580-8680, e-ISSN 2722-239X. 4(2): 369–376.
- Pakpahan, A. K. 2020. COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 59-64.
- Riswan, R., & Kesuma, Y. F. 2014. Analisis Laporan Keuangan sebagai dasar dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 5(1). <https://doi.org/10.36448/jak.v5i1.449>.
- Sutiani, N. W. 2020. Pengembangan Desa Wisata Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Pulau Serangan. *Jurnal Ilmiah Cakrawarti*, 2(1): 13–18. <https://doi.org/10.47532/jic.v2i1.115/>.

