

## Pelatihan Inovatif untuk Transformasi UMKM Putra Topeng dalam Manajemen Keuangan dan Pemasaran Digital

I Kadek Bagiana\*, Cokorda Ngurah Dwipayana

Universitas Mahasaraswati Denpasar

### ABSTRAK

Teknologi digital telah menjadi kunci utama untuk kelangsungan dan pertumbuhan bisnis di era globalisasi dan revolusi digital. Namun, banyak UMKM, termasuk Putra Topeng yang berfokus pada pembuatan topeng tari Bali, menghadapi kesulitan dalam mengadopsi teknologi tersebut karena keterbatasan sumber daya. Program pengabdian masyarakat yang diinisiasi bertujuan untuk mengatasi hambatan ini melalui pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran digital. Program ini melibatkan serangkaian metodologi kualitatif untuk mengumpulkan data, melatih, dan memberikan pendampingan, yang telah berhasil meningkatkan kemampuan operasional UMKM Putra Topeng. Hasil dari intervensi ini mencerminkan peningkatan dalam pengelolaan keuangan dan efektivitas pemasaran digital, membuktikan pentingnya pendidikan teknis dan sumber daya dalam mengelola UMKM untuk mengatasi tantangan dan bersaing secara global. Implementasi program ini tidak hanya berdampak pada UMKM Putra Topeng tetapi juga dapat dijadikan model bagi UMKM lain dalam mengadopsi teknologi dan praktik bisnis modern untuk pertumbuhan jangka panjang.

**Kata Kunci:** Digitalisasi UMKM, Manajemen Keuangan, Pemasaran Digital, Pengabdian Masyarakat

### ABSTRACT

Digital technology has become a key to business continuity and growth in the era of globalization and the digital revolution. However, many MSMEs, including Putra Topeng, which focuses on making Balinese dance masks, face difficulties in adopting the technology due to limited resources. The community service program's goal is to overcome this obstacle through financial management and digital marketing training. The program involves a series of qualitative methodologies to collect data, train, and provide mentoring, which has successfully improved the operational capabilities of Putra Topeng MSME. The results of this intervention reflect improvements in financial management and digital marketing effectiveness, proving the importance of technical education and resources in managing MSMEs to overcome challenges and compete globally. This program's implementation not only benefits Putra Topeng MSME, but it also serves as a model for other MSMEs to embrace modern technology and business practices for sustained growth.

**Keywords:** Digitalization of MSMEs, Financial Management, Digital Marketing, Community Service

### Histori Artikel:

Diterima Agustus 2024, direvisi Agustus 2024, disetujui September 2024, dipublikasi September 2024

### \*Penulis Korespondensi:

[ikadekbagiana@unmas.ac.id](mailto:ikadekbagiana@unmas.ac.id)

### DOI:

[10.5281/zenodo.13883989](https://doi.org/10.5281/zenodo.13883989)

## PENDAHULUAN

Era globalisasi dan revolusi digital saat ini menuntut penggunaan teknologi digital, sehingga telah menjadi kunci utama dalam memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis di berbagai sektor (Bagiana & Nasam, 2023; Naimah, et al., 2020). Internet, media sosial, dan e-commerce telah membuka peluang pasar baru dan meningkatkan efisiensi operasional yang dapat memberi keuntungan signifikan bagi perusahaan yang mampu memanfaatkannya dengan efektif (Wasan & Sariningsih, 2021; Bagiana, et al., 2024). Namun, meskipun potensi ini sudah terbukti dalam banyak kasus, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sering kali mengalami kesulitan dalam mengadopsi dan mengintegrasikan teknologi digital ke dalam operasional mereka (Riyanto, et al., 2022). Hal ini disebabkan oleh keterbatasan akses terhadap sumber daya dan pengetahuan teknologi yang memadai (Swissia & Halimah, 2023).

UMKM seperti Putra Topeng, yang berlokasi di Banjar Mukti Desa Singapadu, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali dan berfokus pada pembuatan topeng serta aksesoris tari Bali, adalah contoh nyata dari bisnis yang menghadapi hambatan ini. Meskipun memiliki produk yang unik dan berpotensi besar untuk menarik pasar internasional, Putra Topeng terkendala oleh sistem manajemen keuangan yang belum terstruktur dengan baik dan strategi pemasaran digital yang masih sangat terbatas. Kedua aspek ini sangat krusial untuk dapat bersaing di pasar global dan mengoptimalkan operasional yang ada (Wahyuni, et al., 2022; Utama & Pratama, 2019).

Mengingat pentingnya digitalisasi dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi, program pengabdian masyarakat yang diinisiasi untuk mendukung Putra Topeng ditujukan untuk memperkenalkan dan mengimplementasikan praktik manajemen keuangan yang lebih baik serta strategi pemasaran digital yang efektif. Tujuan utamanya adalah untuk membantu Putra Topeng meningkatkan kemampuan operasionalnya dan memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas melalui penggunaan teknologi digital yang tepat (Bagiana, et al., 2023).

Program ini dirancang untuk melibatkan pemilik dan karyawan dalam serangkaian pelatihan yang akan mengajarkan mereka tentang pentingnya pembukuan yang baik, manajemen inventaris yang efisien, serta strategi pemasaran *online* yang dapat menjangkau audiens lebih luas. Melalui pendekatan ini, diharapkan bahwa Putra Topeng tidak hanya akan mampu mengatasi kendala operasional saat ini, tetapi juga menempatkan diri sebagai pesaing yang kuat dalam industri kerajinan tangan Bali di pasar internasional.

Dengan dukungan penuh dari para pemangku kepentingan dan komitmen yang kuat dari tim pengabdian, program ini diharapkan dapat menjadi model untuk UMKM lain dalam mengadopsi teknologi dan praktek bisnis modern. Implementasi yang sukses tidak hanya akan menguntungkan Putra Topeng, tetapi juga dapat merangsang pertumbuhan ekonomi lokal dengan meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis UMKM di Indonesia dalam jangka panjang.

## METODE

Program pengabdian masyarakat yang dirancang untuk UMKM Putra Topeng memanfaatkan pendekatan kualitatif yang mendalam untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh usaha ini. Pendekatan ini diimplementasikan melalui serangkaian metode pengumpulan data yang komprehensif, pelatihan terstruktur, serta pendampingan kontinu untuk memastikan bahwa perubahan yang dihasilkan bersifat berkelanjutan dan efektif (Bagiana, et al., 2024). Partisipan utama dalam program ini adalah pemilik usaha dan karyawan UMKM Putra Topeng di Banjar Mukti Desa Singapadu. Mereka dipilih karena memiliki peran langsung dalam operasional sehari-hari dan memiliki wawasan yang penting terkait dengan

permasalahan manajemen keuangan dan pemasaran digital yang dihadapi oleh bisnis mereka. Berikut adalah rincian metode yang digunakan dalam program ini:

### **Pengumpulan Data**

Program ini diawali dengan fase pengumpulan data yang intensif untuk mendapatkan pemahaman komprehensif tentang kondisi saat ini di UMKM Putra Topeng, terutama terkait dengan manajemen keuangan dan praktik pemasaran digital. Proses ini melibatkan wawancara semi-terstruktur dengan pemilik dan karyawan untuk mengidentifikasi kelemahan dan kebutuhan pelatihan spesifik yang diperlukan. Selain itu, tim pengabdian melakukan observasi langsung pada operasional harian, termasuk pencatatan keuangan dan pengelolaan inventaris, untuk menangkap masalah praktis yang mungkin tidak muncul selama wawancara. Tambahan survei kepuasan pelanggan juga dilakukan secara *online* untuk menilai efektivitas strategi pemasaran saat ini dan menentukan area yang memerlukan peningkatan untuk memperluas jangkauan pasar.

### **Pelatihan dan Pendampingan**

Berdasarkan data yang dikumpulkan, program kemudian bergerak ke fase pelatihan dan pendampingan. Ini termasuk pelatihan manajemen keuangan yang fokus pada pembukuan sederhana, manajemen inventaris, dan perencanaan keuangan. Pelatihan ini disajikan melalui kombinasi workshop tatap muka dan materi pembelajaran *online* untuk memastikan pemahaman dan aplikasi yang efektif. *Workshop* pemasaran digital juga diselenggarakan untuk mengajarkan keterampilan dasar seperti penggunaan media sosial, *SEO*, dan pemasaran konten, yang bertujuan untuk meningkatkan visibilitas *online*. Selain itu, sesi pendampingan rutin diadakan setiap bulan untuk membahas kemajuan, menyelesaikan masalah yang muncul, dan menyesuaikan strategi sesuai dengan kebutuhan bisnis yang berkembang.

### **Evaluasi dan Feedback**

Sebagai bagian dari proses evaluasi yang berkelanjutan, pertemuan berkala diselenggarakan untuk mengukur kemajuan UMKM berdasarkan indikator kinerja yang telah ditetapkan. Sistem umpan balik juga diterapkan, memungkinkan karyawan dan pemilik usaha untuk memberikan masukan tentang pelatihan dan intervensi yang dilakukan. Sistem ini memastikan bahwa program dapat disesuaikan secara dinamis untuk memenuhi kebutuhan mereka dengan lebih efektif.

### **Pelaporan dan Penyesuaian**

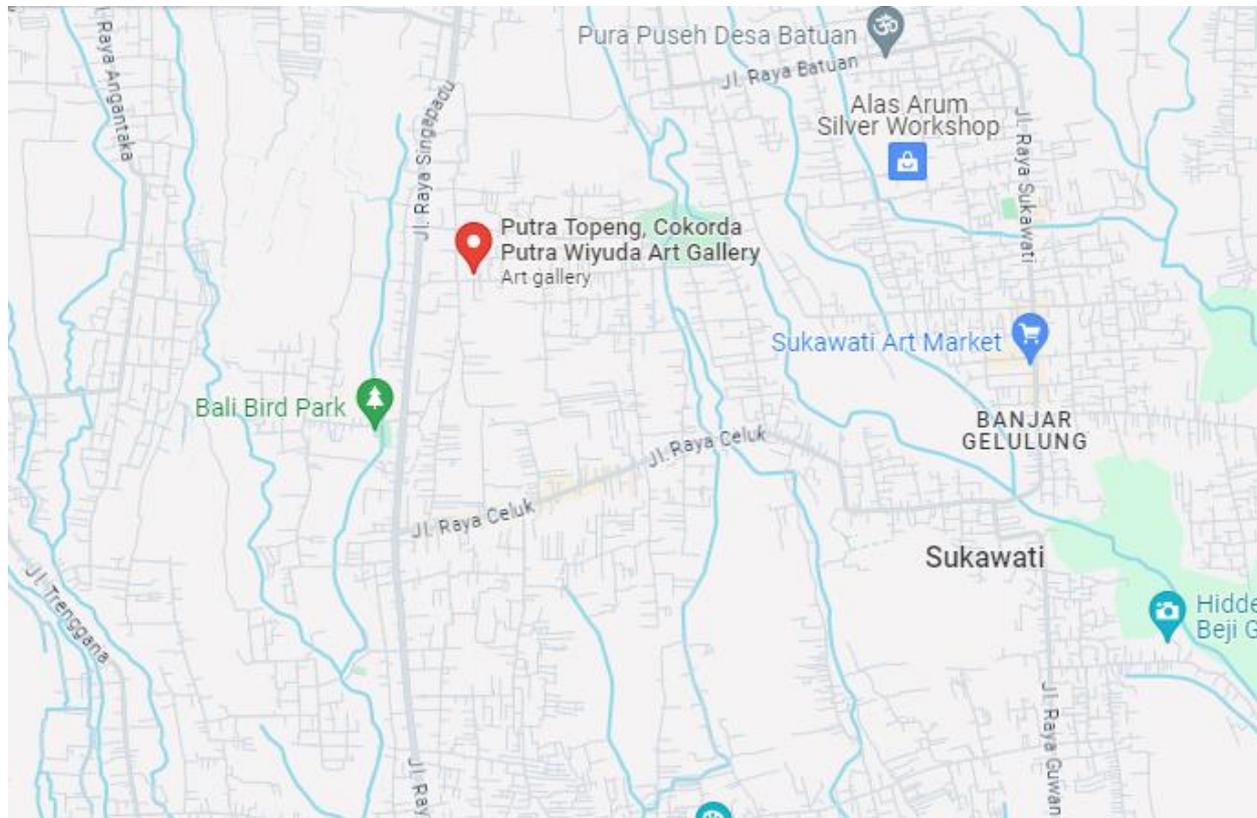
Laporan kemajuan dibuat secara periodik untuk mengukur efektivitas dari intervensi dan pembelajaran yang telah diterapkan. Berdasarkan *feedback* dan hasil evaluasi, program disesuaikan untuk memaksimalkan dampak dan relevansi bagi Putra Topeng. Metode ini dirancang untuk tidak hanya mengatasi masalah jangka pendek yang dihadapi oleh UMKM tetapi juga untuk membina kapasitas jangka panjang yang akan memungkinkan mereka terus tumbuh dan berkembang di masa depan.

Melalui pendekatan metodis ini, program pengabdian masyarakat bertujuan untuk memberikan solusi yang tidak hanya mengatasi masalah yang ada tetapi juga mengempower UMKM Putra Topeng untuk mencapai keberlanjutan dan kesuksesan jangka panjang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di UMKM Putra Topeng telah menghasilkan peningkatan signifikan dalam manajemen keuangan dan strategi pemasaran digital mereka. Sebelum program, UMKM ini mengalami kendala dalam sistem pencatatan

keuangan yang tidak teratur dan sering kali tidak akurat, yang mengakibatkan ketidakjelasan dalam arus kas dan perencanaan anggaran. Pelatihan manajemen keuangan yang diberikan telah berhasil mengimplementasikan sistem pembukuan yang lebih terstruktur dan rapi, memungkinkan UMKM untuk melakukan pengelolaan keuangan yang lebih efisien dan mengambil keputusan yang berdasarkan data yang lebih akurat.



**Gambar 1.** Lokasi kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Putra Topeng.

Di sisi pemasaran, sebelum intervensi, Putra Topeng memiliki keberadaan *online* yang minimal dengan penggunaan media sosial yang tidak efektif. Melalui serangkaian *workshop* pemasaran digital, termasuk pelatihan dalam SEO dan strategi media sosial, UMKM ini kini mampu meningkatkan visibilitas *online* mereka secara substansial. Hasilnya, ada peningkatan yang nyata dalam trafik ke situs web dan *platform* media sosial mereka, yang telah berkontribusi pada peningkatan interaksi dengan pelanggan dan peningkatan penjualan secara keseluruhan.

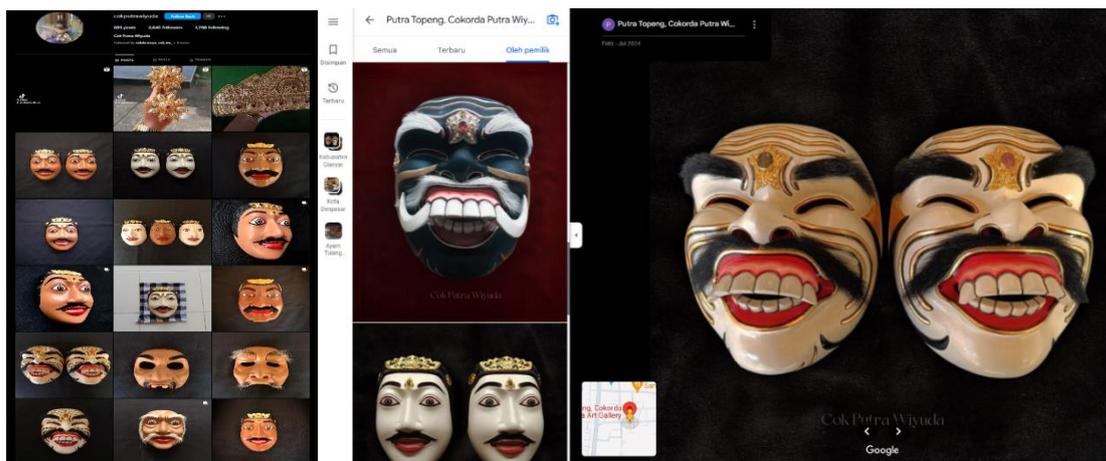


**Gambar 2.** Memberikan panduan mengenai pengelolaan arus kas, perencanaan keuangan dan penggunaan perangkat lunak manajemen keuangan.

Keberhasilan program ini dapat diatribusikan pada beberapa faktor kunci yang sangat menentukan. Pertama, keterlibatan dan komitmen yang tinggi dari pemilik dan karyawan dalam mengikuti setiap sesi pelatihan dengan antusias dan menerapkan praktik yang diajarkan secara konsisten merupakan kunci utama. Kedua, program ini dirancang dengan sangat fleksibel dan responsif terhadap kebutuhan spesifik serta tantangan yang dihadapi oleh UMKM Putra Topeng, memungkinkan penyesuaian cepat dan efektif dari materi pelatihan untuk mengatasi masalah spesifik yang muncul selama program berlangsung.

Selain itu, dukungan teknis yang memadai dan penyediaan sumber daya yang relevan, seperti pelatihan tambahan, bantuan konsultasi dan akses ke jaringan profesional, telah memainkan peran penting dalam memperlancar proses implementasi praktik baru. Ini termasuk akses ke peralatan dan teknologi terkini yang diperlukan untuk efektivitas operasional dan pemasaran digital. Sumber daya ini telah membantu dalam memastikan bahwa semua karyawan memiliki kemampuan yang diperlukan untuk memanfaatkan teknologi baru dan metode yang lebih efisien dalam operasional sehari-hari.

Dengan demikian, hasil yang dicapai menunjukkan bahwa dengan pendekatan yang tepat dan sumber daya yang cukup, UMKM seperti Putra Topeng dapat mengatasi keterbatasan internal dan eksternal untuk memperkuat kapasitas operasional dan pasar mereka. Ini juga menunjukkan pentingnya adaptasi dan inovasi dalam lingkungan bisnis yang dinamis saat ini, serta peran vital dukungan terus-menerus dan pembelajaran berkelanjutan dalam mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.



**Gambar 3.** Tampilan Instagram Owner Putra Topeng dan tampilan foto di Google Maps yang sudah terkelola dengan baik.

Kesuksesan ini tidak hanya membantu UMKM Putra Topeng dalam memperbaiki operasional dan hasil bisnis mereka secara signifikan, tetapi juga memberikan model yang bisa ditiru oleh UMKM lain dalam menghadapi tantangan serupa, sehingga mendorong peningkatan sektoral yang lebih luas. Model yang ditetapkan menunjukkan bagaimana intervensi yang tepat dapat mengubah praktik bisnis sehari-hari dan menghasilkan hasil yang menguntungkan secara berkelanjutan. Keberlanjutan dari hasil-hasil positif ini akan bergantung pada kemampuan UMKM untuk terus menerapkan dan memperbarui praktik yang telah mereka pelajari, sambil tetap responsif terhadap dinamika pasar dan perkembangan teknologi yang berkelanjutan.

Pendekatan yang diambil oleh UMKM Putra Topeng menyoroti pentingnya strategi adaptif dan pembangunan kapasitas jangka panjang dalam mendukung pertumbuhan berkelanjutan bagi UMKM di lingkungan yang kompetitif. Ini menggarisbawahi pentingnya tidak hanya mengadopsi teknologi baru, tetapi juga mengembangkan strategi yang memastikan keberlanjutan dan ketahanan dalam jangka panjang. UMKM lain dapat belajar dari kasus ini untuk

mengidentifikasi kebutuhan spesifik mereka dan merancang strategi adaptasi yang memungkinkan tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di pasar yang terus berubah. Ini juga menekankan perlunya bimbingan berkelanjutan dan akses ke sumber daya yang akan membantu mereka tetap relevan dan kompetitif.

## KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat yang diimplementasikan di UMKM Putra Topeng telah berhasil membawa perubahan signifikan dalam manajemen keuangan dan pemasaran digital UMKM ini. Pelatihan yang disediakan telah memungkinkan UMKM Putra Topeng untuk mengatasi kendala operasional yang sebelumnya menghambat efisiensi dan pertumbuhan mereka. Dengan sistem pembukuan yang lebih terstruktur dan strategi pemasaran digital yang efektif, UMKM ini kini lebih siap untuk bersaing di pasar global dan memanfaatkan peluang yang lebih luas. Peningkatan dalam pencatatan keuangan dan keberadaan *online* yang diperkuat telah secara langsung berkontribusi pada peningkatan transparansi finansial dan penjualan. Kesuksesan program ini menunjukkan pentingnya akses ke pelatihan yang relevan dan sumber daya teknis untuk memperkuat kapasitas UMKM, mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, dan meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas.

Namun demikian, program ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, waktu pelaksanaan program yang terbatas membuat beberapa aspek dari pelatihan, seperti pendalaman strategi pemasaran digital dan pembukuan lanjutan, tidak dapat dilakukan secara menyeluruh. Kedua, keterbatasan dalam sumber daya teknis, seperti peralatan digital dan akses internet yang memadai, menjadi hambatan dalam penerapan praktik baru secara optimal. Ketiga, meskipun ada peningkatan yang signifikan, perubahan budaya organisasi yang lebih mendalam dalam hal adopsi teknologi masih memerlukan waktu yang lebih panjang untuk dapat diimplementasikan secara konsisten.

Untuk keberlanjutan program, peran pengabdian selanjutnya harus fokus pada beberapa aspek penting. Pertama, pengabdian dapat memberikan pendampingan lanjutan secara berkala untuk memastikan bahwa praktik-praktik yang telah diajarkan terus diterapkan dan dikembangkan. Kedua, pelatihan lanjutan dan sesi konsultasi dapat direncanakan untuk memperdalam pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan dan pemasaran digital. Ketiga, penting untuk menjalin kerjasama dengan pihak-pihak eksternal seperti lembaga keuangan, penyedia teknologi, dan *platform e-commerce* untuk memberikan dukungan tambahan yang dibutuhkan oleh UMKM Putra Topeng. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan Putra Topeng dapat terus berkembang dan mencapai keberlanjutan jangka panjang dalam menghadapi dinamika pasar dan perkembangan teknologi yang terus berubah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bagiana, I. K., & Nasam, T. F. (2023). Peningkatan Efisiensi Pengelolaan Stok Barang dan Pencatatan Keuangan melalui Pengabdian Masyarakat di PT Mega Tiara Sinar Abadi. *Warta Pengabdian Andalas*, 30(3), 520-526.
- Bagiana, I. K., Agustina, P. A. A., & Putri, I. G. A. P. N. (2024). Strategi Efisiensi Penginputan Stok dan Peningkatan Kepuasan Pelanggan di Jepunayu Salon. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA)*, 3(1), 264-270.
- Bagiana, I. K., Permana, I. P. I., & Oktariyana, M. D. (2023). Optimalisasi Kinerja Melalui Implementasi Standar Operasional Prosedur dan Evaluasi Serta Penilaian Karyawan. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA)*, 2(2), 697-703.
- Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebrianto, A. (2020). Penerapan digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 119-130.

- Riyanto, S., Azis, M. N. L., & Putera, A. R. (2022). Pendampingan UMKM dalam Penggunaan Digital Marketing pada Komunitas UMKM di Kabupaten Madiun. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 137-142.
- Swissia, P., & Halimah, H. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Desa Cilimus Kecamatan Teluk Pandan Melalui Pengembangan Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 2(1), 73-80.
- Utama, A. A. G. S., & Pratama, D. (2019). Pengabdian masyarakat Desa Taman Sari: Optimalisasi kinerja UMKM melalui pelatihan akuntansi sederhana. In *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian LPPM Universitas PGRI Madiun* (pp. 357-360).
- Wahyuni, E., Munthe, R. S., Zarkasih, A., & Mandili, I. (2022). Analisis Kegiatan Pengabdian Masyarakat Dalam Penerapan Pembukuan Sederhana Bagi UMKM. *Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 11-14.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan pemasaran produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (Jpmm)*, 1(1), 31-36.