

MENINGKATKAN DAYA SAING USAHA LOKAL MELALUI INOVASI DAN DIGITALISASI

(Studi Kasus: Desa Jamali Cianjur)

Lamlam Patimah^{1*}, Yusuf Supyani², Mochamad Fikri Rifa'i³

¹³Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Putra Indonesia, Cianjur, Indonesia

²Program Studi Sastra Inggris, Fakultas Sastra, Universitas Putra Indonesia, Cianjur, Indonesia

*Penulis Korespondensi : lamlampatimah9@gmail.com

Abstrak

Usaha lokal memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. Namun, daya saing usaha lokal seringkali masih rendah akibat keterbatasan akses terhadap teknologi dan minimnya inovasi dalam proses produksi maupun pemasaran. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing usaha lokal melalui penerapan inovasi dan digitalisasi yang relevan dengan kebutuhan pelaku usaha. Metode yang digunakan meliputi pelatihan, pendampingan, serta implementasi langsung penggunaan teknologi digital seperti platform media sosial, marketplace, dan aplikasi keuangan digital. Selain itu, pelaku usaha juga diberikan wawasan mengenai pentingnya inovasi produk dan strategi branding untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman pelaku usaha terhadap pemanfaatan teknologi digital serta munculnya beberapa inovasi produk yang lebih kompetitif. Dengan demikian, inovasi dan digitalisasi terbukti menjadi pendekatan efektif dalam memperkuat eksistensi dan daya saing usaha lokal di era ekonomi digital.

Kata kunci: *Usaha, Teknologi, Marketplace, Branding, Digitalisasi.*

Abstract

Local businesses play a strategic role in driving community economic growth, especially in rural areas. However, their competitiveness often remains low due to limited access to technology and a lack of innovation in both production and marketing processes. This community service activity aims to enhance the competitiveness of local businesses through the implementation of innovations and digitalization tailored to the needs of business actors. The methods used include training sessions, mentoring, and direct implementation of digital technologies such as social media platforms, online marketplaces, and digital financial applications. In addition, entrepreneurs were also given insights into the importance of product innovation and branding strategies to reach broader markets. The results of the activity showed an increase in participants' understanding of digital technology utilization, as well as the emergence of more competitive product innovations. Thus, innovation and digitalization have proven to be effective approaches in strengthening the presence and competitiveness of local businesses in the digital economy era.

Keywords: *Business, Technology, Marketplace, Branding, Digitalization.*

1. PENDAHULUAN

Desa Jamali merupakan wilayah yang masuk ke dalam Kecamatan Mande, Kabupaten Cianjur, jika dilihat pada Maps maka wilayahnya seolah menyatu dengan Kota Cianjur, karena memang daerahnya berada hanya beberapa kilo meter dari pusat Pemerintahan Cianjur [1], berada dikawasan yang menuju daerah pariwisata jangari dan merupakan arah jalur alternative Cianjur ke Bekasi atau Jakarta, sehingga bisa disebut sebagai kawasan luar Kota Cianjur, sehingga karena menjadi kawasan luar Kota menjadi terpinggirkan karena perhatian pembangunan, pengembangan terpusat ke Kota Cianjurnya, menjadikan Jamali sebagai

kawasan terpinggirkan, selain itu wilayahnya yang tidak jauh dengan Pusat Kota dimana kadang perhatian Pemerintah Kabupaten tertuju pada wilayah yang jauh.

Desa Jamali, jika dilihat secara geografis maka memiliki peluang yang sangat besar untuk berkembang dan masyarakatnya menjadi lebih sejahtera, karena jarak yang dekat dengan Pusat Pemerintahan Cianjur bisa dijadikan sebagai tempat memasarkan produk, atau hasil bumi yang dihasilkan dapat cepat terjual sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat, padahal jika dilihat dari potensi yang dapat dikembangkan luas perumahan 41,900 Ha, Lahan Pertanian 321,702 Ha, Perkebunan 253.607 Ha, Sawah tadah hujan 83,600 Ha, Sawah pasang surut 53,690 Ha, Sarana umum 74.271 Ha sehingga total luas jamali 833,770 Ha, dengan jumlah penduduk sebanyak 12.595 orang [2]. Sementara UMKM yang berkembang di Jamali yaitu UMKM Tape Singkong, Krupuk RO, Golok, Ikan lele, Roti Desa, dan sebagainya [3].

Dimana dengan luas daerah pertanian yang dimiliki Jamali sehingga secara umum masyarakatnya berprofesi sebagai petani, mengolah lahan pertanian di darat atau di sawah, tetapi terdapat warga yang memiliki bisnis (Usaha) dengan kapasitas yang tidak terlalu besar sehingga layak disebut dengan UMKM [4], dimana bidang usahanya tidak jauh dari pertanian atau usaha yang ada hubungannya dengan pertanian, tetapi walau pun usaha itu kecil tetap harus mendapat perhatian karena masih ada hubungannya atau mendukung pertanian seperti memasarkan produk hasil pertanian, membuat perkakas buat alat pertanian, mengolah produk turunan pertanian dan sebagainya, sehingga jika UMKM ini tidak ada maka produk pertanian yang dihasilkan masyarakat tidak tersalurkan dengan baik kepasar [5].

Sehingga pada pengabdian ini civitas UNPI bekerja sama dengan Pemerintah Desa Jamali berupaya melakukan pembinaan dengan Tema: meningkatkan daya saing usaha lokal dengan inovasi dan digitalisasi, pada pengabdian ini pelatihan yang dilakukan adalah pelatihan Pengelolaan dan pembuatan laporan keuangan menggunakan aplikasi *excel*, sehingga berdasarkan tema dan jenis pelatihan yang dilakukan berdasarkan latar belakang anggota tim berasal dari prodi Teknik, Manajemen informatika, Sastra, Ekonomi (akuntansi dan manajemen) serta fikom, maka tugasnya yaitu: anggota dari teknik dan manajemen informatika menjelaskan implementasi keuangan menggunakan *excel*, Ekonomi manajemen & fikom menjelaskan tentang tata kelola (pengelolaan) usaha, dari ekonomi akuntansi menjelaskan tentang pembukuan dan laporan keuangan secara manual. Pengabdian dilakukan menggunakan metode *pre* dan *pos* tes untuk mengetahui tingkat keberhasilan dari pelaksanaan pelatihan,



Gambar 1. Kegiatan PkM a. Lokasi kegiatan Desa Jamali, b. Jarak UNPI ke Desa Jamali [6]

2. BAHAN DAN METODE

Pengabdian yang dilaksanakan di Desa Jamali ini dilakukan selama ± 1 bulan dengan rangkaian kegiatan, dimana penyuluhan peningkatan daya saing usaha lokal melalui inovasi dan gitalisasi adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Kegiatan Pelatihan Pengabdian

| No | Nama Kegiatan |
|----|-------------------------------|
| 1 | Pembukaan kegiatan penyuluhan |

| | |
|---|---|
| 2 | Pre tes |
| 3 | Tata kelola manajemen bisnis UMKM |
| 4 | Tips & trik inovasi & branding produk |
| 5 | Penjelasan pembukuan dan laporan keuangan secara manual |
| 6 | Pengenalan dan penjelasan aplikasi excel untuk laporan keuangan |
| 7 | Pos tes |
| 8 | Penutupan kegiatan penyuluhan |

Pelatihan dilakukan selama 1 (satu) hari, dengan peserta merupakan pengelola dan pengurus seluruh UMKM yang ada di Desa Jamali.

Metode

Metode yang digunakan meliputi pelatihan, pendampingan, serta implementasi langsung penggunaan teknologi digital seperti *platform* media sosial, *marketplace*, dan aplikasi keuangan digital [7]. Selain itu agar pelanggan tidak jenuh dengan produk yang ada peserta diberikan juga tips dan trik untuk inovasi dan *branding* produk, sehingga berikut merupakan urutan metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan.

A. Pendahuluan

B. Penyuluhan

1. Tata kelola UMKM
2. Inovasi & Branding Produk UMKM
3. Laporan Keuangan
4. *Excel* Keuangan

C. Penutup

Berdasarkan metode urutan pelaksanaan pengabdian, maka pengabdian dapat terlaksana dengan baik, karena mengikuti alur pelaksanaan pengelolaan yang baik dilakukan pengabdian atas pengawasan dari LPPM UNPI.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian peningkatan daya saing usaha lokal melalui inovasi dan digitalisasi yang dilakukan ini merupakan salah satu rangkaian kegiatan yang dilakukan civitas akademika UNPI yang diwakili anggota kelompok KKN angkatan IV Desa Jamali Tahun Akademik 2024/2025, yang mana rincian kegiatan dan pelaksanaannya bisa dilihat pada Tabel dibawah ini:

Tabel 2. Pelaksanaan Kegiatan PkM

| No | Nama Kegiatan | Jam | Pelaksana |
|----|---------------------------------------|-------------|-----------------------|
| 1 | Pembukaan | 08.00-08.40 | Moderator (Desa/LPPM) |
| 2 | Pre tes | 08.40-09.00 | Panitia |
| 3 | Tata kelola bisnis UMKM | 09.00-09.40 | Prodi Manajemen |
| 4 | Tips & trik inovasi & branding produk | 09.40-10.20 | Prodi Ilmu komunikasi |
| 5 | Pembukuan & laporan keuangan | 10.20-11,00 | Prodi Akuntansi |
| 6 | Aplikasi excel untuk laporan keuangan | 11.00-11.40 | Prodi MI/TI |
| 7 | Pos tes | 11.40-12.00 | Panitia |
| 8 | Penutupan kegiatan penyuluhan | 12.00-SS | Moderator (Desa/LPPM) |

Tabel 2, merupakan uraian pelaksanaan kegiatan yang mengacu kepada metode (Gambar 2) pelaksanaan dari pengabdian yang dilakukan di Desa Jamali. Maka berdasarkan hal itu.

Pre tes

Tahap awal dari kegiatan pengabdian ini dilakukan *pre* tes terhadap seluruh peserta pelatihan hal ini dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman dari para peserta pelatihan tentang materi yang akan disampaikan oleh para narasumber pelatihan dan berdasarkan hasil *pre* tes dari seluruh peserta pelatihan 90%

peserta belum memahami dengan baik tentang tata kelola, *branding*, laporan keuangan (pembukuan), pengelolaan dilakukan secara naluriah saja, tidak ada inovasi atau pun *branding* produk yang baik, bahkan pengelolaan keuangan hanya dihitung berapa modal akan jadi berapa produk, ditentukan harga satuan produk maka disimpulkan perkiraan keuntungan tidak secara detail dengan pembukuan arus modal, arus khas keuangan perusahaan sehingga perkiraan keuntungan sering melenceng dari perkiraan awal.

Selanjutnya berdasarkan pre tes ini hanya 10% dari peserta pelatihan yang peka terhadap tata kelola, sudah mendengar *platform* medsos, *marketplace* dan sistem digital keuangan (*payment*) tetapi hanya sekedar mendengar dan melihat saja, belum ada yang melaksanakan, sehingga berdasarkan hal ini maka kegiatan pengabdian sangat sesuai untuk dilaksanakan agar usaha lokal (UMKM) yang ada di Desa Jamali menjadi baik dan mampu mensejahterakan para pengelolanya, dan masyarakat Desa Jamali secara keseluruhan karena UMKM bisnisnya berhubungan atau ada korelasi dengan pertanian sehingga diyakini ketika UMKMnya maju maka perekonomian Desa membaik.



Gambar 3. Pelaksanaan kegiatan a. Peserta PkM & UMKM, b. Peserta Lokakarya & Peserta PkM [8]

Tata kelola UMKM

Manajemen (tata kelola), suatu konsep global menjadikan perusahaan menjadi lebih baik, sehingga bisa meningkatkan nilai. Perusahaan apapun, memerlukan tata kelola yang baik, untuk menjaga pertumbuhan usahanya. Banyak manfaat yang didapat dari penerapan konsep tata kelola perusahaan. Hal ini memungkinkan suatu UMKM adopsi konsep tata kelola. Dengan demikian, UMKM mampu mencapai usaha berkesinambungan [9]. Tata adalah aturan, susunan atau cara menyusun & kelola adalah mengelola, mengendalikan & menyelenggarakan. Tata kelola adalah kombinasi proses & struktur untuk informasikan, mengarahkan, mengelola & memantau kegiatan dalam rangka pencapaian tujuan. Struktur dan proses yang digunakan untuk mengarahkan dan mengelola usaha mencapai kemajuan usaha dengan tujuan akhir menciptakan kesejahteraan pemilik usaha dengan memerhatikan kepentingan pihak-pihak terkait dengan usaha (*stakeholders*) yang meliputi karyawan, pelanggan, pemasok dan pihak terkait lainnya [10]. Pada dasarnya, tata kelola usaha mencakup hak & tanggung jawab serta hubungan di antara para pihak yang terkait dari sebuah usaha. Tata kelola usaha tidak hanya menyangkut kepentingan pemilik usaha tetapi juga menjaga keseimbangan dengan kebutuhan pihak pemangku kepentingan lain seperti pemberi pinjaman, karyawan, pelanggan, pemasok, otoritas & masyarakat [11]. Tata kelola yang baik harus dilaksanakan dengan melakukan hal yang benar, melaksanakan sesuatu dengan benar, menulis apa yang dilakukan dan Melakukan apa yang ditulis [12].

Prinsip Implementasi tata kelola yaitu asas transparan, asas pertanggung jawaban, asas kewajiban, asas independen juga kewajaran dan kesetaraan. Adapun pilar tata kelola sebagai pihak yang mengatur dan mengawasi adalah negara beserta instrumennya, sebagai pelaku yang berada di pasar usaha adalah pelaku bisnis dan sebagai pelanggan produk yang dihasilkan badan usaha adalah masyarakat [13]. Manfaat tata kelola bagi UMKM: 1) Terciptanya sistem internal control kuat & lebih baik, akuntabilitas, transparansi, serta memperkuat strategi visi UMKM, 2) Fokus pada strategi utama, 3) Meningkatkan dalam produktifitas & efisiensi, 4) Kesinambungan manfaat (*sustainability of benefit*), 5) Promosi citra UMKM, 6) Meningkatkan kepuasan pelanggan, 7) Serta akan memperoleh kepercayaan investor [14]. UMKM memiliki peran sangat

penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, dengan kontribusi terhadap PDB 2023 mencapai 60,5%, penyerapan tenaga kerja 97%, dan ekspor 16,3% [15]. Semua tantangan & kelemahan yang dihadapi UMKM di Indonesia bermuara pada kurangnya tata kelola UMKM selama ini. Oleh karena itu, diperlukan reformasi tata kelola UMKM di Indonesia agar UMKM bisa *go global* dan bersaing [16]. Selain itu pemerintah harus memiliki pedoman pelaksanaan tata kelola UMKM, sehingga bisa dijadikan dasar untuk memandu pelaksanaan tata kelola yang baik untuk UMKM dan terus mendorong pelaku UMKM mampu kelola usaha berdasarkan tata kelola yang baik termasuk dari sisi *branding*, kemasan produk & aspek manajemen keuangan [17]. Pelaku UMKM perlu untuk selalu menyusun laporan keuangan sebagai salah satu bentuk informasi setiap kegiatan UMKM. Agar dapat terus mempertahankan keberlanjutan usaha [18]. Faktanya *trademark* UMKM, model pengelolaan manajemen UMKM yang mayoritas masih *one man show* atau *single fighter*. Pada UMKM sendiri belum dikenal pemilahan antara aset dan kepentingan pribadi dengan bisnis, sebagian besar struktur modal UMKM masih didominasi modal sendiri terdapat kecenderungan terhadap pola pikir jangka pendek, mudah puas, dan tanpa perencanaan usaha yang matang dan terarah [13]. Hal itu dipercaya menghambat efektifitas penerapan tata kelola pada sektor UMKM. Objek PkM kali ini adalah UMKM Desa Jamali. Kegiatan PkM ini bekerja sama dengan Pemdes merupakan platform kreasi, fasilitasi & kolaborasi multisektor pengembangan UMKM di Kab. Cianjur. Pemdes juga bekerja sama dengan banyak kolabolator untuk mendukung pelaku UMKM Jamali yang ingin mengembangkan usaha. Saat ini Pemdes membina seluruh pelaku UMKM. Berikut beberapa dokumentasi produk dari UMKM binaan.



Gambar 4. Tata Kelola yang baik

Inovasi & Branding Produk UMKM

Untuk inovasi & *branding* penting bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis di era digital. Inovasi memungkinkan UMKM mengembangkan produk dan layanan yang menarik & kompetitif, sementara *branding* membantu membangun identitas merek yang kuat dan meningkatkan kepercayaan konsumen [19].

1. Inovasi untuk UMKM:

- Inovasi Produk:
Mengembangkan produk baru atau meningkatkan produk yang ada untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berubah.
- Inovasi Layanan:
Menyediakan layanan yang lebih baik dan efisien, seperti layanan pelanggan yang responsif atau kemudahan pembayaran.
- Inovasi Digital:
Mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Contoh Inovasi:

UMKM dapat berinovasi dalam kemasan, rasa, atau metode pemasaran.

2. Branding untuk UMKM:

- Membangun Identitas Merek: Menciptakan logo, nama merek, *tagline* yang unik & mudah diingat.
- Memperkuat Kepercayaan:

Menunjukkan kualitas produk dan layanan yang konsisten, serta berinteraksi dengan pelanggan melalui media sosial dan layanan pelanggan yang baik.

- Memperluas Jangkauan: Memanfaatkan media digital, seperti *website* dan media sosial, untuk memperkenalkan produk dan merek kepada lebih banyak orang.

Contoh *Branding*: UMKM membangun *branding* dengan buat *website*, *platform* media sosial dan logo yang bermakna.

3. Kombinasi Inovasi dan *Branding*:

- Inovasi produk atau layanan yang disertai dengan *branding* yang kuat dapat meningkatkan daya tarik dan nilai tambah produk bagi konsumen.
- *Branding* yang efektif dapat membantu UMKM untuk menonjol di tengah persaingan yang ketat dan menarik pelanggan baru.
- Inovasi digital, *branding* tepat membuka peluang baru & meningkatkan pertumbuhan bisnis UMKM.

4. Manfaat Inovasi dan *Branding* bagi UMKM:

- Peningkatan Daya Saing: Inovasi dan *branding* membantu UMKM untuk menonjol di pasar dan menarik pelanggan.
- Peningkatan Penjualan: *Branding* kuat & produk inovatif meningkatkan kepercayaan pelanggan & mendorong pembelian.
- Peningkatan Reputasi dan Kredibilitas: *Branding* baik bantu UMKM membangun reputasi positif & perkuat kredibilitas pada konsumen.
- Peningkatan Loyalitas Pelanggan: *Branding* yang efektif dan layanan baik bisa menciptakan loyalitas pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

Inovasi dan *branding* adalah dua hal saling mendukung dan penting bagi UMKM untuk sukses di pasar yang kompetitif. Dengan menerapkan inovasi tepat dan membangun *branding* kuat, UMKM bisa meningkatkan daya saing, meningkatkan penjualan, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Laporan Keuangan

Pada saat menjalankan bisnis, laporan keuangan merupakan bagian tidak boleh terlewatkan. Laporan keuangan mempermudah pelaku bisnis mengetahui jumlah uang masuk & keluar. Tetapi, bagaimana cara membuat laporan keuangan yang sederhana dan mudah dimengerti [18].

a. Pengertian laporan keuangan

Laporan keuangan adalah dokumen mencatat semua aktivitas keuangan suatu bisnis pada periode tertentu. Dokumen mencakup informasi pendapatan, pengeluaran, aset, kewajiban & ekuitas bisnis. Laporan keuangan bertujuan memberikan gambaran jelas mengenai kondisi keuangan bisnis, sehingga pemilik usaha bisa menilai kinerja dan merencanakan langkah ke depan.

b. Langkah-langkah cara membuat laporan keuangan

Laporan keuangan, bisa memahami kondisi keuangan, evaluasi kinerja dan ambil keputusan tepat. Berikut adalah langkah membuat laporan keuangan sederhana.

1. Kumpulkan semua data keuangan

Langkah pertama adalah mengumpulkan semua data yang dibutuhkan, termasuk:

- Bukti transaksi (faktur, kuitansi, nota)
- Catatan bank (rekening koran)
- Data inventaris, aset, dan kewajiban
- Laporan pendapatan dan pengeluaran

Pastikan semua dokumen ini tersedia dan tersusun rapi agar memudahkan proses pencatatan.

2. Buat jurnal umum

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya mencatat setiap transaksi ke dalam jurnal umum. Jurnal umum mencatat semua transaksi berdasarkan urutan waktu dengan rincian seperti:

- Tanggal transaksi
- Keterangan transaksi
- Debit dan kredit

3. Pindahkan ke buku besar
Dari jurnal umum, pindahkan catatan transaksi ke buku besar. Buku besar merupakan kumpulan akun-akun yang menunjukkan detail saldo setiap akun, seperti kas, piutang, persediaan, atau utang.
 4. Susun neraca saldo
Setelah semua transaksi dicatat di buku besar, buatlah neraca saldo. Neraca saldo merupakan rangkuman saldo dari seluruh akun yang disusun pada akhir periode akuntansi. Pastikan jumlah debit dan kredit seimbang. Jika tidak, periksa kembali catatan untuk mencari kesalahan.
 5. Lakukan penyesuaian (*Adjustment*)
Penyesuaian diperlukan untuk mencatat transaksi yang belum dicatat selama periode berjalan, seperti penyusutan aset, biaya yang masih harus dibayar, atau pendapatan diterima di muka. Penyesuaian dilakukan agar laporan keuangan mencerminkan kondisi yang sebenarnya.
 6. Susun laporan keuangan
Setelah semua langkah selesai, berikutnya bisa menyusun laporan keuangan, yang biasa terdiri dari:
 - Laporan Laba Rugi: Berisi informasi mengenai pendapatan, beban, dan laba atau rugi bersih.
 - Neraca: Melampirkan posisi keuangan, termasuk aset, kewajiban, dan ekuitas.
 - Laporan Arus Kas: Merinci uang kas keluar dan masuk.
 - Laporan Perubahan Ekuitas: Menunjukkan perubahan modal selama periode tertentu.
 7. Analisis dan evaluasi
Setelah laporan keuangan selesai disusun, analisis hasilnya untuk mengevaluasi kinerja keuangan. Misalnya, bandingkan pendapatan dan pengeluaran untuk mengetahui efisiensi bisnis, atau analisis arus kas untuk memastikan likuiditas tetap terjaga.
- c. Jenis-jenis laporan keuangan
Pada laporan keuangan, terdapat beberapa jenis yang harus dibuat. Berikut jenis-jenis laporan keuangan:
1. Laporan laba rugi
Menggambarkan pendapatan, biaya, keuntungan/kerugian yang dihasilkan selama periode tertentu.
 2. Neraca (*Balance Sheet*)
Menunjukkan posisi keuangan bisnis dengan merinci aset, kewajiban & ekuitas pada akhir periode.
 4. Laporan arus kas
Melacak aliran masuk/keluar uang tunai dalam bisnis, sehingga bantu dalam pengelolaan likuiditas.
 5. Laporan Perubahan Modal
Menguraikan perubahan ekuitas pemilik selama periode, termasuk laba bersih & distribusi *dividen*.
- d. Manfaat Laporan Keuangan
Setelah mengetahui cara membuat laporan keuangan perusahaan, tentu saja kita harus mengetahui manfaat dari adanya laporan keuangan tersebut. Berikut adalah manfaatnya:
- Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan
Laporan keuangan memberikan data yang relevan mengenai pendapatan, pengeluaran, aset, dan kewajiban perusahaan. Informasi ini membantu manajemen dalam membuat keputusan yang tepat, seperti alokasi anggaran, pengembangan produk baru, atau ekspansi bisnis.
 - Mengukur kinerja keuangan
Melalui laporan keuangan, perusahaan dapat evaluasi kinerja finansial. Contohnya, laporan laba rugi dapat menunjukkan profitabilitas, sementara arus kas mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek.
 - Mendukung perencanaan dan penganggaran
Data dari laporan keuangan digunakan untuk merancang rencana bisnis di masa depan. Perusahaan dapat menentukan area prioritas berdasarkan analisis tren keuangan dari tahun ke tahun, sehingga penganggaran menjadi lebih akurat.
 - Membantu mengelola risiko
Memahami kondisi keuangan terkini, perusahaan bisa identifikasi potensi risiko, seperti kekurangan likuiditas atau utang berlebihan. Langkah mitigasi dapat diambil lebih dini untuk menghindari masalah keuangan di masa depan.

- Memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan
Laporan keuangan juga berfungsi untuk memberikan transparansi kepada pihak-pihak yang berkepentingan, seperti investor, kreditur, atau pemerintah. Investor, misalnya, menggunakan laporan ini untuk menilai apakah perusahaan memiliki prospek keuntungan di masa depan, sementara kreditur menilai kemampuan perusahaan dalam membayar utang.
- Mendukung Kepatuhan terhadap Regulasi
Setiap perusahaan wajib memiliki laporan keuangan. Dengan memenuhi persyaratan ini, perusahaan sudah mematuhi hukum, serta menghindari risiko sanksi atau denda.

Pada era digital yang serba cepat ini, efisiensi menjadi kunci keberhasilan bisnis. Salah satu aspek yang sering kali memakan waktu dan membutuhkan ketelitian tinggi adalah pembuatan laporan keuangan.

Excel Keuangan

Pembuatan laporan keuangan yang tepat & akurat kunci sukses pengelolaan bisnis, terutama bagi UMKM. Dengan menggunakan *Microsoft Excel*, proses penyusunan laporan keuangan menjadi lebih efisien dan mudah, bagian ini membahas struktur laporan keuangan sederhana, rumus penting, serta cara membuat laporan keuangan di *Excel*. Tetapi, sebelum membahas tentang cara buat laporan keuangan di *Excel* [18].

a. Struktur laporan keuangan di Excel & Contohnya

Ketika membuat laporan keuangan, ada beberapa jenis laporan yang wajib kamu sertakan. Berikut adalah tiga contoh laporan keuangan di Excel yang perlu kamu pahami:

1. Laporan Neraca

Neraca menampilkan posisi keuangan bisnis kamu pada periode tertentu. Di dalamnya, terdapat informasi tentang aset (harta), kewajiban (utang), dan ekuitas (modal perusahaan). Berikut merupakan contoh laporan neraca di Excel:

2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi berfungsi untuk melihat seberapa besar keuntungan atau kerugian yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu. Kamu bisa membuat tabel yang mencakup pendapatan dan beban, lalu menghitung laba bersih dengan rumus pengurangan antara total pendapatan dengan total beban usaha. Berikut adalah contoh laporan laba rugi di Excel:

| Bengkel Mobil Maverick Laporan Laba/Rugi Per 31 Desember 2005 | | |
|---|---------------|-----------------|
| Pendapatan Usaha | | |
| Pendapatan jasa servis | | Rp1.000.000,00 |
| Beban Usaha | | |
| 1. Beban gaji | Rp 200.000,00 | |
| 2. Beban penyusutan | Rp 80.000,00 | |
| 3. Beban asuransi | Rp 50.000,00 | |
| 4. Beban perlengkapan | Rp 40.000,00 | |
| Jumlah beban usaha | | (Rp 370.000,00) |
| Laba Usaha | | Rp 630.000,00 |
| Pendapatan di luar usaha | | |
| Pendapatan bunga | Rp 120.000,00 | |
| Beban di luar usaha | | |
| Beban bunga | Rp 40.000,00 | |
| Laba di luar usaha | | (Rp 80.000,00) |
| Laba Bersih | | Rp 710.000,00 |

Gambar 5. Contoh laporan keuangan laba dan rugi

3. Laporan arus kas

Laporan arus kas menunjukkan aliran uang masuk dan keluar dari bisnis kamu. Laporan ini membantu kamu memahami seberapa baik bisnis dalam menghasilkan kas untuk membiayai operasionalnya. Di *Excel*, bisa membuat tabel yang dibagi menjadi empat bagian, meliputi aktivitas operasional, arus kas keluar, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan.

b. Rumus penting dalam *Excel* untuk laporan keuangan

Excel menyediakan banyak rumus yang membantu menyusun laporan keuangan. Berikut adalah beberapa rumus yang paling sering digunakan:

1. Fungsi *IF*

Fungsi *IF* dapat digunakan untuk membuat keputusan berdasarkan kondisi tertentu. Terdapat dua fungsi *IF*, yaitu *IF* tunggal dan *IF* bercabang. Berikut adalah rumus penggunaan fungsi *IF*:

- *IF* tunggal = $IF(\text{logical_test};[\text{value_if_true}];[\text{value_if_false}])$
- *IF* bercabang = $IF(\text{logical_test1};[\text{value_if_true}];(IF(\text{logical_test2};[\text{value_if_true}];[\text{value_if_false}])))$

2. Fungsi *SUM*

Fungsi *SUM* digunakan untuk menjumlahkan data dalam kolom atau baris. Fungsi ini sering kali digunakan untuk menjumlahkan total pendapatan, biaya, atau utang. Rumus penulisan fungsi *SUM* yaitu = $SUM(\text{number1};[\text{number2}];\dots)$

3. Fungsi *VLOOKUP*

VLOOKUP memudahkan dalam mencari data tertentu di tabel besar. Fungsi ini bisa kamu gunakan saat ingin mengambil data dari laporan persediaan barang atau laporan utang. Penulisan rumus fungsi *VLOOKUP* yaitu = $VLOOKUP(\text{lookup_value};\text{table_array};\text{col_index_number};\text{range_lookup})$

4. Fungsi *COUNTA*

Fungsi *COUNTA* digunakan untuk menghitung jumlah sel yang terisi dalam suatu kolom. Fungsi ini bisa membantu kamu untuk menghitung berapa banyak transaksi yang telah dimasukkan. Selain itu, fungsi *COUNTA* juga dapat digunakan saat menyusun laporan piutang dalam laporan keuangan perusahaan dagang. Penulisan rumus fungsi ini yaitu = $COUNTA(\text{value1};[\text{value2}];\dots)$

5. Fungsi *SLN* dan *DB*

Pada penghitungan penyusutan aset, bisa menggunakan fungsi *SLN* (*Straight-Line Depreciation*) untuk penyusutan garis lurus, dan *DB* (*Declining Balance*) untuk penyusutan saldo menurun. Berikut adalah penulisan rumusnya:

- = $SLN(\text{cost};\text{salvage};\text{life})$.
- = $DB(\text{cost};\text{salvage};\text{life};\text{period};[\text{month}])$.

c. Cara Membuat Laporan Keuangan di *Excel*

Setelah mengetahui rumus penting, berikut adalah langkah-langkah membuat laporan keuangan di *Excel*:

1. Pengumpulan Data

Langkah pertama yang harus kamu lakukan yaitu mengumpulkan semua data keuangan yang dibutuhkan, seperti pendapatan, pengeluaran, utang, aset dan lain-lain. Data ini bisa berasal dari catatan manual, faktur, atau laporan bank.

2. Membuat Tabel

Setelah data terkumpul, langkah berikutnya membuat tabel di *Excel*. Tabel ini memudahkan untuk memasukkan dan menghitung data keuangan. Berikut langkah-langkahnya:

- Buka *Excel* & masukkan data ke dalam kolom, seperti “*Tanggal*”, “*Deskripsi*”, “*Pendapatan*”, “*Pengeluaran*”, dan lain-lain.
- Buat *tabel* dengan cara pilih semua sel yang berisi data, lalu klik “*Insert*” > “*Table*”.

3. Memasukkan Rumus

Selanjutnya, saatnya memanfaatkan rumus-rumus *Excel* untuk menghitung data keuangan. Kamu bisa menggunakan beberapa fungsi, seperti *SUM*, *IF*, atau *VLOOKUP* yang telah dijelaskan di atas.

4. Analisis Data

Setelah rumus dimasukkan, kamu bisa mulai menganalisis datanya. Misalnya, di laporan laba rugi, kamu bisa melihat apakah pendapatan lebih besar dari pengeluaran. Kalau iya, berarti bisnis kamu mendapatkan keuntungan.

5. Penyimpanan dan Pembaruan

Jangan lupa untuk menyimpan laporan keuangan yang sudah kamu buat. Beri nama *file* yang jelas, seperti “*Laporan_Keuangan_Oktober.xlsx*”. Setelah itu, kamu bisa terus memperbarui laporan tersebut setiap kali ada transaksi baru. Sekian informasi mengenai cara membuat laporan keuangan di *Excel* yang bisa diikuti. Sebagai kesimpulan, pengelolaan keuangan adalah kunci keberhasilan perusahaan. Oleh karena itu, selain fokus pada penyusunan laporan keuangan yang baik, penting untuk mempertimbangkan investasi sebagai sumber pendapatan pasif & sebagai langkah membangun dana darurat, salah satunya melalui deposito di bank. Investasi di bank dapat diakses secara digital melalui aplikasi, serta berada di bawah pengawasan langsung dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Selain aman, Bank juga menawarkan berbagai pilihan tenor dan suku bunga kompetitif, yaitu $\pm 6,75\%$. Berikut contoh simulasinya:

Tabel 2. Simpanan

| | |
|---------------------------------|-------------|
| Nominal Uang yang Didepositokan | Rp2.000.000 |
| Tenor | 12 bulan |
| Persentase Bunga | 6,75% p.a |
| Bunga yang Didapatkan | Rp135.000 |
| Keuntungan Akhir | Rp2.135.000 |

Pos Tes

Setelah seluruh kegiatan selesai dilaksanakan, maka untuk menindaklanjuti pemahaman keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan, dilakukan tes lagi terhadap para peserta dan hasilnya 100% peserta memahami materi yang disampaikan pada kegiatan.

6. KESIMPULAN

Kesimpulan menggambarkan jawaban dari hipotesis dan/atau tujuan penelitian atau temuan ilmiah yang diperoleh. Kesimpulan bukan berisi perulangan dari hasil dan pembahasan, tetapi lebih kepada ringkasan hasil temuan seperti yang diharapkan di tujuan atau hipotesis. Bila perlu, di bagian akhir kesimpulan dapat juga dituliskan hal-hal yang akan dilakukan terkait dengan gagasan selanjutnya dari penelitian tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Desa Jamali, <https://jamali-mande.kampungpinter.co.id/>
- [2] Prabawasari, VW dkk (2024) Pendampingan Pengumpulan Data Lingkungan Untuk Pengelolaan Lingkungan Cerdas (Smart Environment) Di Desa Jamali. JPMSM Volume 4 Nomor 2, ISSN: 2809 – 6045.
- [3] Darmadi, R., Nugraha, M., Fadlilah, F., Suryadithia, R., & Al Kautsar, H. (2025). Implementasi Smart Governance Melalui Layanan Digital Berbasis Web di Desa Jamali Kabupaten Cianjur Jawa Barat. Jurnal Pengabdian UNDIKMA, 6(1), 199-208. doi:<https://doi.org/10.33394/jpu.v6i1.14558>.
- [4] UMKM (2025) Pengertian UMKM Menurut Undang-Undang, Kriteria, dan Ciri-Ciri UMKM. <https://sukorejo.semarangkota.go.id/umkm>.
- [5] Pasqual, D (2023) Alat dan Mesin Pengolahan Hasil Pertanian: Panduan Lengkap. <https://www.attkreatif.co.id/2023/03/alat-dan-mesin-pengolahan-hasil.html>.
- [6] <https://maps.app.goo.gl/8jRJ72eto1yJDV918>
- [7] Tanuwijaya, K dkk (2024) Pendampingan Pemanfaatan Teknologi Digital Sebagai Strategi Pemasaran Ukm Nurul Ismiati. Kreanova Vol.4 No.3 September pp. 110-118. ISSN : 2798-527X , DOI : 10.24034/kreanova.v4i3.6901.
- [8] Laporan KKN UNPI 2024 (tidak terbit)
- [9] Suyono, E (2017) Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Dalam Pengelolaan Usaha Kecil Dan Menengah: Sebuah Telaah Konseptual. Prosiding Seminar Nasional & Call For Papers 2017. ISBN : 978-602-14119-2-6.

- [10] Harahap, K (2024) Strategi Bisnis Pendekatan Teoritis Dalam Merancang Jalan Menuju Keberhasilan. Cetakan I, ISBN: 978-623-8702-29-9 PT. Media Penerbit Indonesia Royal Suite No. 6C, Jalan Sedap Malam IX, Sempakata Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan 20131.
- [11] Tasman, dkk (2024) Tata Kelola Perusahaan (Good Corporate Governance) Sebagai Budaya Hukum Perbankan di Indonesia. JIHHP Vol. 4, No. 3, Maret, DOI: <https://doi.org/10.38035/jihhp.v4i3>.
- [12] Kelvianto, I dkk (2018) Implementasi Prinsip-Prinsip Good Corporate Governance Untuk Keberlanjutan Usaha Pada Perusahaan Yang Bergerak Di Bidang Manufaktur Pengolahan Kayu. AGORA Vol. 6, No. 2, pp 1-7.
- [13] Sabrina, KP (2021) Analisis Penerapan Tata Kelola Pada Kelompok Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kecamatan Semarang Barat. JAKA Vol.2, No.1, Hal: 65 - 78 ISSN: 2723 – 2522 <http://publikasi.dinus.ac.id/index.php/jaka>.
- [14] Nyong, A. E., Udoh, G. J., Awaka-Ama, J. J., Effiong, J. F., Ekwere, I., Obadimu, C., & Rohatgi, P. (2023). Cu-32.02% Zn-2.30% Pb alloy surface superhydrophobicity induced by an arachidate layer. *Academia Materials Science*, 1(1). <https://doi.org/10.20935/AcadMatSci6138>.
- [15] Suyadi, Syahdanur & S. Susie 2017, 'Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kabupaten bengkalis riau', *Jurnal Ekonomi KIAT*, vol. 29, no. 1, hal. 1-10.
- [16] Sholikin, A (2024) Tantangan dan Peluang Pemberdayaan UMKM di Indonesia: Antara Regulasi, Akses Permodalan, dan Digitalisasi. MADANI Jurnal Politik dan Sosial Kemasyarakatan Vol 16 No 3 (2024) : Desember 2024 (P-ISSN 2085 - 143X) (E-ISSN 2620 - 8857).
- [17] Gusmarani, R (2025) Pelatihan Tata Kelola Manajemen Bisnis Digital Bagi Pengembangan Bisnis UMKM Kuliner Sate Bandeng. Svarga Pena : Jurnal PkM Vol. 2 No. 1 Tahun 2025 e-ISSN : 3046-5869, p-ISSN :3046-5869, Hal 01-13 DOI : <https://doi.org/10.62951/svargapena.v2i1.68>.
- [18] Febriyani, DF dkk (2024) Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Sak-Emkm Pada Umkm Toko Windy Reski. APAJI, Vol. 6 No 2, pp 52-77.
- [19] Setiawan, MR dkk (2024) Pemberdayaan UMKM Dengan Pelatihan Branding Dan Penguatan Pemasaran Produk Menggunakan Strategi Branding Di Kebraon. (JPkMN) e-ISSN : 2745 4053 Vol. 5 No 1, 2024 |pp:91-99 | DOI : <http://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i1.2407>.