

PKM PENINGKATAN PENGETAHUAN DIGITALISASI MARKETING, AKUNTANSI DAN PERPAJAKAN KELOMPOK PENENUN DIAN'S TENUN & SONGKET KLUNGKUNG

*Cokorda Krisna Yudha¹, Cok Istri Ratna Sari Dewi², Ida Bagus Gde Indra
Wedhana Purba³

^{1,2}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

*Email: yudhacokkrisna@gmail.com

ABSTRACT

Klungkung Regency is one of the smallest regencies in Bali Province, but Klungkung Regency is famous for the handicrafts from each village. The emergence of the covid 19 outbreak, the number of craftsmen is decreasing and making craftsmen turn to business. It is necessary to improve the process of tax reporting, preparation of financial reports and marketing strategies for the weaving industry in Gelgel Village, Klungkung Regency. Providing material. Accounting and Marketing Mix strategies related to the benefits of marketing strategies in increasing sales turnover. The initial activity to be carried out is to build coordination with the manager of Dian Rumah Songket. This coordination is very important so that when implementing synergies activities can be achieved, the form of this community service program is the first training in preparing financial reports according to standards. Then after being given information about financial reporting, it is followed by providing materials related to digitalization Marketing. The target audience has an understanding of Tax Reporting, Preparation of Financial Reports for business financial conditions, Standard Financial Reports and Marketing Strategies in the Digital Era of Dians weaving and Songket businesses in Gelgel Klungkung village.

Keywords: Craftman Tenun and Songket, Assistance

ABSTRAK

Kabupaten Klungkung merupakan salah satu kabupaten terkecil yang berada di Provinsi Bali, namun Kabupaten Klungkung terkenal dengan hasil kerajinan dari setiap desanya. Muncul nya wabah covid 19, jumlah pengrajin semakin berkurang dan membuat para pengerajin beralih ke bisnis. Perlu adanya perbaikan proses pelaporan perpajakan, pembuatan laporan keuangan dan strategi pemasaran untuk industri tenun di Desa Gelgel Kabupaten Klungkung. Pemberian materi. Akuntansi dan strategi *marketing mix* terkait manfaat dari strategi pemasaran dalam peningkatan omset penjualan. Kegiatan awal akan dilakukan adalah membangun koordinasi dengan pengelola Dian Rumah Songket. Koordinasi ini sangat penting agar pada saat pelaksanaan kegiatan sinergitas dapat tercapai, Bentuk dari program pengabdian pada masyarakat ini adalah yang pertama pelatihan penyusunan laporan keuangan sesuai standar Kemudian setelah diberikan informasi mengenai pelaporan keuangan, setelah itu dilanjutkan dengan pemberian materi berkaitan dengan digitalisasi Marketing. Khalayak sasaran mempunyai pemahaman terkait Pelaporan Pajak, Pembuatan Laporan Keuangan untuk kondisi keuangan usaha, Laporan Keuangan Standar dan Strategi Pemasaran di Era Digital usaha Dians tenun dan Songket desa Gelgel Klungkung.

Kata Kunci: Pengerajin, Tenun dan Songket, Pendampingan

PENDAHULUAN

Bangsa Kabupaten Klungkung merupakan salah satu kabupaten terkecil yang berada di Provinsi Bali, namun Kabupaten Klungkung terkenal dengan hasil kerajinan dari setiap desanya. Salah satu Contoh produk hasil kerajinan di desa Kamasan yaitu kerajinan Selongsong Peluru, Uang kepeng, Perak dan Cenderamata. Desa Tojan penghasil Kerajinan Gerabah, Desa Gelgel penghasil Tenun dan Songket, Desa Budaga penghasil kerajinan Kuningan, Desa Sastra Terkenal dengan penghasil pelepah pisang, dan Desa Tegak Juga Penghasil kerajinan tenun warna alam pada Kecamatan Klungkung. Ada Juga kerajinan dari di desa Satriya yaitu tedung, kain prada, tempurung, Desa Kusamba menghasilkan kerajinan keris di Kecamatan Dawan. Sedangkan desa Tihingan menghasilkan kerajinan gong, batok/tempurung kelapa pada desa Banjarangkan, kecamatan Banjarangkan. Produk Unggulan dari kerajinan tersebut tidak hanya untuk konsumsi pariwisata, namun juga pada konsumsi masyarakat terkait dengan kepentingan keagamaan, maka dari itu barang kerajinan di Kabupaten Klungkung masih tetap di produksi

Sejalan dengan perkembangan jaman dan keadaan kondisi global dengan muncul nya wabah covid 19, jumlah pengrajin semakin berkurang dan membuat para pengerajin beralih ke bisnis lain demi menyambung hidup dimasa pandemi seperti ini, karena terbatasnya pasar produk kerajinan dan minimnya wisatawan domestik yang berkunjung



Gambar 1. Foto Kunjungan Awal

Saat ini sudah mulai ada kunjungan konsumen lokal dan produksi pun mulai dilakukan karena ada nya permintaan walaupun tidak dalam jumlah yang banyak. Seiring dengan kondisi tersebut, dari sisi pengetahuan perlu adanya perbaikan proses pelaporan perpajakan, pembuatan laporan keuangan dan strategi pemasaran sangat diperlukan untuk menggairahkan kembali industri tenun di Desa Gelgel Kabupaten Klungkung. Strategi Pemasaran dimaksudkan adalah membuat pasar baru selain mengandalkan penjualan secara konvensional yaitu melirik pasar online yang dimana selama para konsumen dapat berbelanja tanpa harus berkunjung ke toko demi mendapatkan produk yang diinginkan.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2017 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, Maka dari itu, setelah membayar pajak dan Wajib Pajak ada langkah terakhir yaitu melakukan pelaporan pajak. Pelaporan pajak yang dikenal dengan sebutan lain yaitu Surat Pemberitahuan Tahunan. Berikutnya Laporan keuangan merupakan tahapan akhir dari serangkaian proses pembukuan yang dilakukan selama satu periode siklus akuntansi Badan. Jenis Laporan Keuangan Pada SPT Tahunan bagi WP Badan Usaha antara Lain Neraca yaitu dokumen keuangan yang menggambarkan perbandingan jumlah akktiva, kewajiban dan modal suatu badan usaha pada akhir tahun pembukuan, Kedua adalah Laporan Laba rugi yaitu dokumen keuangan yang menggambarkan kondisi usaha dari rincian jumlah pendapatan yang diterima dan biaya pengeluaran badan usaha. Ketiga adalah Laporan Keuangan Lain yang memberikan keterangan yang diperlukan dalam rangka perhitungan penghasilan kena Pajak dan yang terakhir adalah Pemasaran digital merupakan kegiatan bisnis di era modern dengan memanfaatkan kecepatan penyebaran informasi keseluruh wilayah yang ada dalam hitungan detik. Dengan menerapkan strategi pemasaran digital suatu bisnis telah sadar akan perkembangan zaman dimana segalanya serba digital media sosial, seperti Instagram, Twitter, maupun Facebook untuk menerapkan strategi pemasaran digital ini. Selain itu, memiliki sebuah website juga sangat penting agar pemasaran digital Anda dapat berjalan secara lebih efektif. Peran pemasaran digital adalah hal yang wajib untuk badan usaha terapkan saat ini masa pandemic ini agar bisnis Anda dapat bersaing, memperluas pasar dan kemudahan penjualan. Peluang yang dimiliki Kain Endek Bali dari sisi produk adalah mendapat banyak bantuan dan dukungan dari pemerintah dan sudah di kenal oleh konsumen kalangan atas (Deannisa,2015)



Gambar 2. Dian's Tenun dan Songket Membantu Penenun di Masa Pandemi



Gambar 3. Proses Penenunan didampingi oleh Pemilik Dian's Rumah Songket

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada Kelompok Tenun Dians Rumah Tenun dan Songket, terdapat beberapa kendala yang menjadi permasalahan. Adapun permasalahan tersebut adalah :

- 1) SDM yang kurang memiliki wawasan di bidang akuntansi, sehingga dalam penyusunan pelaporan keuangan dan pelaporan pajak masih terdapat beberapa kesalahan dalam pencatatannya,
- 2) Pengelolaan Strategi pemasaran pada masa pandemic masih kesulitan dalam penerapannya.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian Kepada masyarakat Melalui Peningkatan Pengetahuan Digitalisasi Marketing, Akuntansi dan Perpajakan Kelompok Penenun Dian's Tenun dan Songket desa Gelgel, Kabupaten Klungkung Memiliki Tujuan untuk Membantu permasalahan yang dihadapi mengenai pengembangan usahanya. Adapun solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut antara lain dalam bentuk pelatihan - pelatihan yang di rencanakan sebagai berikut :

1. Sosialisasi Proses Pencatatan Keuangan dan Pelaporan Perpajakan

Pada proses sosialisasi pencatatan keuangan sederhana, pengusul akan memberikan materi proses pencatatan transaksi keuangan dan pelaporan perpajakan. Materi ini akan dijelaskan oleh ketua dengan dibantu oleh anggota I dan anggota II. Materi yang akan diberikan pada sosialisasi ini terkait dengan pemahaman komponen laporan keuangan dan proses penyusunan laporan keuangan sederhana serta pengetahuan dan pelaporan perpajakan. Adapun laporan keuangan yang akan dipaparkan yaitu catatan kas harian, dan penyusunan laporan dengan menggunakan system.

Sosialisasi terkait penyusunan catatan kas harian dilakukan dengan media Microsoft excel dan aplikasi berbasis web. Mitra akan diajarkan bagaimana metode penyusunan laporan kas harian bukan lagi secara konvensional, melainkan dengan memanfaatkan teknologi informasi. Namun, apabila ternyata mitra mengalami kesulitan dalam pemahaman teknologi, maka kami juga dapat menyediakan buku kas harian yang nantinya akan diserahkan kepada mitra. Melalui laporan kas harian, mitra dapat mengetahui jumlah saldo awal, transaksi pemasukan dan pengeluaran dana, serta saldo kas akhir setiap harinya. Mitra dapat melakukan kontrol terkait dana riil yang dimiliki. Saldo akhir yang tertera pada laporan catatan kas harian kemudian dicocokkan dengan saldo kas di tangan yang dimiliki. Jumlah saldo pada laporan harus sama dan seimbang dengan saldo kas di tangan.

2. Sosialisasi Strategi Pemasaran

Sosialisasi strategi pemasaran akan dilakukan oleh anggota II dibantu oleh ketua dan anggota I. Proses sosialisasi terkait strategi *marketing mix* akan dilakukan dengan media *powerpoint*. Adapun materi yang akan disampaikan yakni terkait pentingnya proses pemasaran dan strategi promosi.

- a. Awalnya, mitra akan diberikan pemahaman terkait tujuan dan manfaat dari strategi pemasaran dalam peningkatan omset penjualan. Mitra akan diberikan pemahaman terkait penentuan posisi pasar. Hal ini erat kaitannya dengan membangun citra mitra di mata konsumen, serta menumbuhkan kepercayaan konsumen terkait kualitas produk yang dihasilkan. Pada tahapan ini, aktifitas utamanya adalah mendesain citra dan memposisikan diri di benak konsumen (Wibowo dkk, 2015).

- b. Materi berikutnya adalah strategi promosi melalui metode *marketing mix*. Diniaty (2014) menyatakan bahwa bauran pemasaran merupakan variabel-variabel terkendali yang digabungkan untuk menghasilkan tanggapan yang diharapkan dari pasar sasaran. Terdapat 7 unsur *marketing mix* (*Marketing Mix 7P*) yaitu: *Product, Price, Promotion, Place, Partisipant, Proses, dan Physical Evidence*. Melalui pemberian materi ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman produsen bahwa seluruh elemen dari strategi *marketing mix 7P* merupakan komponen yang saling melengkapi. Maka dari itu, untuk mencapai hasil penjualan yang optimal, serta keberlangsungan usaha yang maksimal, penting bagi produsen untuk mengimplementasikan keseluruhan komponen dari strategi *marketing mix 7P*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang disampaikan sebelumnya pada mitra, maka hal-hal yang akan dilakukan selama kegiatan meliputi:

1. Memberikan pendampingan dan konsultasi mengenai Pelaporan Pajak, Kepada Pemilik Usaha dan Para Penenun disana agar lebih memahami tentang dasar Pembukuan Hal ini dilakukan agar Dian's Tenun dan Songket memiliki gambaran yang jelas tentang hasil operasional, Akuntansi Dasar sehingga memudahkan didalam mengambil Mengelola Keuangan.
2. Memberikan Pendampingan tentang Pembuatan Laporan Keuangan dari hasil Tenun yang dilakukan oleh mitra agar lebih memahami antara kas masuk dan keluar suatu usaha dan diharapkan mitra dapat memprediksi dan memperhatikan arus keuangan kedepannya.
3. Memberikan Konsultasi mengenai Sistem Pemasaran digital di era Miliniel saat ini agar Mitra dapat memanfaatkan segala jenis pasar dari Konvensional maupun Online.
4. Mengarahkan Perbedaan Mengenai Pemasaran Produk dan Pasar di social Media
5. Membuatkan Sosial Media untuk Promosi Hasil dari Mitra



Gambar 4. Diskusi Mengenai Pelaporan Pajak dan Laporan Keuangan



Gambar 5. Pemberian Materi tentang Pemasaran Digital



Gambar 6. Antusias Para Penenun Desa Gelgel dalam Penyampaian Materi



Berikut ini capaian pelaksanaan kegiatan sesuai dengan yang diprioritaskan pada masing- masing mitra, yaitu:

1. Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Pelaporan Perpajakan. Salah satu kemampuan

yang harus dimiliki Mitra adalah membuat atau menyusun persamaan akuntansi yang bersumber pada bukti transaksi untuk mempermudah Jalanannya usaha.

2. Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Pembuatan Laporan Keuangan, pemahaman komponen laporan keuangan dan proses penyusunan laporan keuangan sederhana serta pengetahuan dan pelaporan perpajakan. Adapun laporan keuangan yang akan dipaparkan yaitu catatan kas harian, dan penyusunan laporan dengan menggunakan system



Gambar 7. Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Mitra

3. Pemberian pendampingan dan pelatihan, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Melakukan Pemasaran Secara Digital dapat menggunakan media sosial, seperti Instagram, Twitter, maupun Facebook untuk menerapkan strategi pemasaran digital ini. Selain itu, memiliki sebuah website juga sangat penting agar pemasaran digital Anda dapat berjalan secara lebih efektif. Peran pemasaran digital adalah hal yang wajib untuk badan usaha terapkan saat ini masa pandemic ini agar bisnis Anda dapat bersaing, memperluas pasar dan kemudahan penjualan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh mitra meliputi Antara Lain: 1) SDM yang kurang memiliki wawasan di bidang akuntansi, sehingga dalam penyusunan pelaporan keuangan dan pelaporan pajak masih terdapat beberapa kesalahan dalam pencatatannya, dan 2) Pengelolaan Strategi pemasaran pada masa pandemic masih kesulitan dalam penerapannya. Capaian pelaksanaan kegiatan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi : 1) Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Pelaporan Perpajakan, 2) Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Pembuatan Laporan Keuangan dan 3) Pemberian pendampingan dan pelatihan, dalam menjelaskan bagaimana Melakukan Pemasaran Secara Digital dapat menggunakan media sosial, seperti Instagram, Twitter, maupun Facebook untuk menerapkan strategi pemasaran digital, Eva (2007) Mengungkapkan penerapan E-Commerce untuk pengembangan pemasaran UKM dapat dipergunakan sebagai media untuk menyebarkan produk UKM beserta seluruh Atributnya. Pengembangan pemasaran produk UKM tersebut dapat tercapai dengan kemampuannya untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Saran

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Telah dilakukan, maka mitra Kedepannya terus menjaga Kualitas dari sisi produksi, pemasaran dan sistem keuangan sehingga keberlangsungan siklus usaha dapat Berkembang. Selain dari sisi Keuangan dan pemasaran, usaha mitra juga perlu diberikan penyuluhan dari segi aspek hukum terutama mengenai ijin usaha dan paten produk kepada penun baru yang dihasilkan oleh Dian's Tenun dan Songket untuk Kedepannya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih Kami sampaikan kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa yang telah memberikan bantuan dana hibah Pengabdian kepada Dian's Tenun dan Songket sebagai Mitra dalam Pengabdian Periode ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Deannisa, Suardana., 2015. Analisis Strategi Pemasaran Kain Endek Bali Sebagai Industri Pariwisata Kreatif (Studi Kasus Denpasar). Vol.3 No. 2, 2015
- Eva, A., 2007. Persepsi Penggunaan Aplikasi Internet Untuk Pemasaran Porduk Usaha Kecil Menengah. *Semin. Nas. Apl. Teknol. Inf.* 2007, 1907 – 5022.
- Subagyo, Ahmad. 2010. Marketing in Business. Jakarta : Mitra Wacana Media.