

## Improvisasi Sistem Pelaporan Keuangan dan Transformasi Bisnis Online dalam Peningkatan Market Share KnK Koffee Resources pada Era New Normal

Maylia Pramono Sari<sup>1</sup>, Anindya Ardiansari<sup>2</sup>, Amin Pujiati<sup>3</sup>, Surya Raharja<sup>4</sup>

Jurusan Akuntansi, Universitas Negeri Semarang, Semarang  
Jurusan Manajemen, Universitas Negeri Semarang, Semarang  
Jurusan Ekonomi Pembangunan, Universitas Negeri Ssemarang, Semarang  
Jurusan Akuntansi, Universitas Diponegoro, Semarang  
<sup>1</sup>mayliapramonosari@mail.unnes.ac.id  
<sup>2</sup>anindya@mail.unnes.ac.id  
<sup>3</sup>amin.pujiati@mail.unnes.ac.id  
<sup>4</sup>suryaraharja@lecturer.undip.ac.id

*Abstrak* — Kota Semarang sebagai ibukota propinsi Jawa Tengah memiliki 3.497 UMKM atau 95% dari total 3.675 pelaku usaha yang tersebar di seluruh Kota Semarang. UMKM sebagai sektor ekonomi industri kreatif (*creative industry*) memiliki potensi ekonomi yang sangat besar dan bahkan dapat menjadi salah satu tulang punggung perekonomian nasional di masa depan. Dalam kurun waktu lima tahun terakhir omzet UMKM binaan Pemerintah Propinsi Jawa Tengah mengalami peningkatan sebesar Rp.30,45 triliun. Meski omzet UMKM mengalami kenaikan yang signifikan, bukan berarti UMKM tidak menemui kendala dalam upaya peningkatan usahanya. Secara umum, para pelaku usaha kecil berhadapan dengan permasalahan produksi, manajemen, SDM, finansial, pemasaran (distribusi) bagi produk mereka seperti yang dialami mitra PPM (KnK Koffee Resources). Hal ini lebih diperparah dengan kondisi saat ini yaitu seluruh pelaku bisnis sedang mengalami penurunan pendapatan terkait dengan Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19). Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan oleh Tim Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Negeri Semarang (PPM Unnes) dan berkolaborasi dengan tim pengabdian PPM UNDIP, dengan khalayak sasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Semarang yaitu KnK Koffee Resources. Industri rumahan pengolahan kopi ini merupakan stockist dari 60 (penyuplai 75%) kedai kopi di Semarang, beromzet rata-rata 100jt per bulan. Tujuan dari kegiatan PPM untuk memberikan penguatan kepada mitra program PPM dengan memberikan fasilitas konsultasi tentang manajemen, pemasaran, produksi, maupun teknologi; membantu membuka akses terhadap pasar, sumberdaya keuangan serta membantu memberi alternatif solusi terhadap permasalahan yang dihadapi di era New Normal (Less Contact Economy). Metode yang digunakan dalam PPM ini adalah metode pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA) yang meliputi kegiatan Persiapan PRA (membentuk tim PRA, menetapkan tujuan PRA, membentuk desain kegiatan PRA, melakukan kunjungan awal), Pelaksanaan PRA (pembahasan, maksud, tujuan dan proses PRA, diskusi penggalan informasi, pencatatan hasil diskusi, mempresentasikan hasil diskusi, menyusun rencana program serta analisis wilayah (kegiatan, observasi lapangan, studi dokumentasi, struktur dan perubahan sosial, topografi, demografi, wawancara, identifikasi dan rumusan masalah dan penyusunan). Kegiatan PPM ini dilakukan dalam bentuk sosialisasi, pelatihan dan pendampingan dengan pemberian materi (ceramah dan praktik simulasi) terkait improvisasi sistem pelaporan keuangan dan transformasi business online. Diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan pemilik serta karyawan administrasi dalam melakukan pengelolaan keuangan dan penyusunan laporan keuangan, meningkatnya omzet penjualan dengan transformasi business online dan memudahkan pendanaan untuk ekspansi usaha. Luaran Program PPM adalah peningkatan kualitas manajemen mitra/UMKM (tingkat penggunaan IT dan kelengkapan standar prosedur pengelolaan), peningkatan daya saing (SDM, bahan baku, proses produksi, keunikan produk, pemasaran), peningkatan kesejahteraan masyarakat dan omzet mitra (penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan) dengan improvisasi sistem pelaporan keuangan dan transformasi business online di KnK Koffee Resources. KnK Koffee Resources saat ini telah memiliki website, akun instagram, facebook dan youtube untuk melakukan promosi dan terdaftar di marketplace seperti shopee, bukalapak, tokopedia, coffeetime dan foodyas.

*Kata Kunci* — *KnK Koffee Resource*, Sistem Pelaporan Akuntansi, Transformasi Business Online

### I. PENDAHULUAN

#### A. Analisis Situasi

Seiring dengan tumbuhnya kafe lokal juga industri alat untuk menyeduh kopi, kini kegiatan ngopi menjadi sebuah kegiatan eksplorasi yang

semakin digemari oleh masyarakat Indonesia. Bahkan beberapa daerah dengan indikasi geografis potensial tertentu pun mulai mencoba mengenalkan kopi lokalnya ke masyarakat luas. Tak heran jika industri ini kian hari kian digemari, baik di tingkat desa hingga perkotaan. Menengok sejarah berkembangnya, tanaman kopi tercatat menjadi budidaya tanaman perkebunan paling tua di Indonesia. Pada tahun 1699 perusahaan Hindia Belanda membawa Kopi Arabika ke Indonesia. Tahun 1707, VOC mengembangkan kopi Arabika di daerah Priangan, Cirebon, dataran tinggi Tanah Toraja, Latimojong Sulawesi Selatan dan di daerah Tapanuli Selatan. Tahun 1725 Indonesia menjadi tempat perkebunan kopi pertama di luar Ethiopia dan Arab dan tahun 1834 produksi kopi Arabika mencapai 26.600 ton/tahun. Namun tahun 1900 produksi kopi Arabika mengalami penurunan karena penyakit karat daun menyerang sejumlah besar perkebunan kopi. Di tahun 1902, pemerintah kolonial Belanda membawa jenis kopi robusta yang lebih tahan terhadap penyakit. Namun tahun 1920 kegiatan pemuliaan jenis tersebut baru dilakukan. Saat ini di Indonesia proporsi produk kopi sebanyak 27% diisi oleh kopi Arabika, 72% oleh kopi Robusta, dan 1% nya oleh kopi Liberika, namun harga kopi Arabika 2-3 kali lipat dari harga kopi Robusta.

Secara ekonomi, kopi Semarang punya pasar besar di Eropa. Ekspor kopi ke kawasan Eropa Tengah dan Timur berjalan cukup lama. Pada tahun 2013 mengekspor 40 peti kemas (\$1,48 juta), tahun 2014 mengekspor 40 peti kemas (\$1,62 juta), hingga Mei 2015 mengekspor 12 peti kemas senilai (\$520 ribu). Dari data tersebut menunjukkan bahwa tingkat konsumsi kopi terus meningkat hingga 1.2kg perkapita per tahunnya sementara jumlah ini masih lebih rendah bila dibandingkan dengan konsumsi Jepang (3.4kg per kapita per tahun). Ironisnya, barang belum tentu selalu tersedia dalam kapasitas yang diinginkan buyer dan belum banyak petani yang tahu bahwa pasar kopi di Indonesia sedang tumbuh dan menjadi potensi besar. Peran Kota Semarang tidak bisa dikesampingkan terhadap perkembangan industri kopi di Indonesia. Terdapat banyak pemain industri pengolahan biji kopi yang banyak digunakan oleh kedai-kedai kopi di seluruh Indonesia, salah satunya yang terbesar adalah produk kopi kemasan (Kopi Luwak). Namun di sisi lain, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pun turut mengambil peran. Sebuah industri rumahan pengolahan biji kopi milik seorang anak muda di Kota Semarang dengan merek KnK Koffee Resources telah dirintis oleh Agung Kurniawan sejak lima tahun lalu.

Berawal dari hobi minum kopi, pemilik KnK Koffee Resources ini telah membuka bisnis kedai kopi di Jalan Dewi Sartika No 5, Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang. Saat ini KnK Koffee Semarang telah memiliki 10 karyawan serta membina petani kopi di daerah Bonjor, Tretep Temanggung dan daerah Wonokasih, Gunung Kelir, Ambawara. Produk KnK Koffee Resources ini telah digunakan oleh lebih dari 60 (penyuplai 75%) kedai kopi baik di Kota Semarang hingga luar daerah. Selain Coffe Shop (KnK Koffee Resources), Agung juga memiliki Kafe (Lost in Cafè) yang terletak di lokasi yang sama. Adapun profil KNK Koffee Resources dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Profil Mitra (KnK Koffee Resources)

No	Keterangan	Mitra
1	Nama Mitra	Knk Koffee Resources
2	Lokasi Mitra	Jl Dewi Sartika Raya No 5 Perum UNDIP
3	Jarak dari PT ke Lokasi	7 Km
4	Pemilik	Agung Kurniawan
5	Jumlah Karyawan	10 orang
6	Jenis Produk	Kopi dan peralatan kopi
7	Kapasitas Produksi	700-1000 kg / bulan
8	Omset per Bulan	100 juta
9	Daerah Pemasaran	Kota Semarang dan Kota di Jawa Tengah

Sumber: Knk Koffee Resources Data

Hendrar Prihadi (Hendi) Walikota Semarang sangat mengapresiasi rasa kopi olahan Agung, serta usaha yang dirintisnya. KnK Koffee Resources ini merupakan hal yang menarik untuk menjadi contoh seorang anak muda Kota Semarang yang telah berhasil melakukan penetrasi bisnis keluar, tidak berkulat hanya di Kota Semarang saja. Hendi sendiri mengatakan bahwa jika kedatangannya ke KnK Koffee Resources untuk mendorong terjadinya ekosistem bisnis rintisan anak muda di Kota Semarang yang lebih baik (**Gambar 1 & 2**).



Gbr. 1 Walikota Semarang (Hendi) menyambangi KnK Koffee Resources



Gbr. 2 Wali Kota Semarang (Hendi) belajar memproses kopi hingga siap saji didampingi Agung Kurniawan (kiri) dan barista di KnK Koffee Resources

Dengan melihat potensi KnK Koffee Resources sebagai penyuplai 75% kedai Kopi di Kota Semarang maka sudah Knk Koffee Resources mendapat prioritas sehingga memiliki daya saing dan dapat memperluas market share. Program Pemberdayaan Masyarakat UKM Indonesia Bangkit ini dilakukan atas dasar beberapa penelitian dan pengabdian serupa yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya, diantaranya Malasari dkk (2017), Sari (2019), Yulianto (2018), Maftukhah dkk. (2019) dan Taufani (2017). Analisis situasi atas mitra (Knk Koffee Resources) dirinci sebagai berikut:

- 1) Bahan baku (suplai, mutu, alternative sumber)
  - a. Suplai kebutuhan bahanbaku mitra telah memadai. Mitra membina petani kopi di dua daerah yaitu Desa Bonjor Tretep Temanggung dan Desa Wonokasih, Gunungkelir, Ambarawa.
  - b. Mutu biji kopi belum optimal karena system sortir/grading yang kurang baik disebabkan oleh minimalnya alat sortir. Biji kopi yang tidak seragam ukurannya, menghambat dalam proses roasting karena matangnya tidak dapat sama. Biji kopi yang kecil akan banyak produk cacat yang terbuang (inefisiensi).
  - c. Alternatif sumber telah memadai karena mitra memiliki beberapa supplier di seluruh Indonesia.
- 2) Produksi (peralatan, kapasitas, in process control, nilai investasi)
  - a. Peralatan yang dimiliki oleh mitra maupun petani kopi masih belum memadai. Telah dilakukan identifikasi terkait beberapa peralatan yang dibutuhkan oleh mitra maupun para petani kopi. Mitra membutuhkan peralatan sbb:
    - Pengolahan Produk Cacat (grinder untuk mengolah produk cacat/inferior menjadi produk bernilai guna misalnya pakan ternak dll).
    - Pengemasan dan Penyimpanan (alat timbang, mesin filling powder (kopi

bubuk), alat jahit karung goni terkait dengan pengemasan dan penyimpanan Sedangkan peralatan yang dibutuhkan oleh para petani kopi di desa wonokasih gunungkelir, ambarawa adalah:

- Sortir/Grading biji kopi (alat ayakan biji kopi)
  - Pengeringan (dome)
  - Pengupasan (mesin pengupas)
- b. Terkait dengan kapasitas. Sebanyak 700-1000 kg kebutuhan kopi per bulannya.
  - c. Terkait nilai investasi. Mitra memiliki tanah, bangunan, alat (mesin) milik pribadi sehingga kontinuitas usahanya baik.
  - d. Mitra meletakkan beberapa alat/mesin roasting di dua daerah binaannya. Diharapkan para petani di daerah gunung kelir ambarawa ini memiliki nilai tambah tidak hanya menjual kopi mentah, namun bisa juga menjual kopi siap seduh karena telah digoreng menggunakan mesin roasting tersebut.
- 3) Proses (lay-out, jaminan mutu produk)
    - a. Mitra memiliki lokasi yang sangat strategis dan bernuansa alam. KnK Koffee Resources menjual berbagai keperluan kafe (one stop service), berdampingan dengan Kafe (Lost in Café).
    - b. Cita rasa kopi yang disajikan sangat khas, ditambah dengan aroma kopi yang begitu sedap saat dilakukan penggorengan (roasting) menjadi ciri unik usaha ini.
    - c. Mutu produk dijaga dengan baik, hal ini dibuktikan dengan pemisahan khusus tempat penyimpanan persediaan kopi agar tidak berbaur dengan bau bau dari produk yang lain seperti coklat, gula, sirup, madu dll.
  - 4) Produk/jasa (Jenis, jumlah, spesifikasi, mutu)
    - a. Jenis kopi yang dijual adalah Kopi Arabica (supply dari petani kopi di daerah Tretep Temanggung) dan Kopi Robusta (supply dari petani kopi di daerah Tretep Temanggung dan daerah Gunungkelir, Ambarawa). Selain itu ada jenis blend dan specialty.
    - b. Jumlah kopi yang dijual mencapai 700-1000kg per bulannya dng omset 100jt/tahun.
    - c. Jenis biji kopi yang digunakan adalah kopi dengan standar mutu yang baik (SNI).
    - d. Terkait dengan mutu, Biji Kopi Gunungkelir ambarawa memiliki posisi ke 3 nasional terkait kualitasnya.

- 5) Distribusi (Distribusi produk/jasa hingga ke tangan konsumen)
  - a. Distribusi produk mitra masih terbatas, hanya melayani pembelian personal untuk kantor dan rumah, kontrak supply dengan 60 Coffee Shop (75%) di Semarang. Diperlukan inovasi berupa transformasi business online untuk meningkatkan daya saing terutama memperluas market share.
  - b. Distribusi mayoritas di Semarang (75% coffee shop) dan berbagai daerah di Jawa Tengah.
- 6) Manajemen (*Production planning, accounting/bookkeeping, auditing, perpajakan, pola manajemen, HKI, inventory*)
  - a. Terkait dengan manajemen terutama accounting, mitra masih mengalami kendala pengelolaan keuangan. Sementara ini hanya menggunakan catatan sederhana (pembukuan manual). Diperlukan software akuntansi sebagai sarana penyusunan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat, cepat dan akurat
  - b. Belum dilakukannya audit.
  - c. Sudah membuat laporan pajak dan melakukan penyetoran pajak.
  - d. Inventory telah ditempatkan ditempat khusus.
  - e. Manajemen belum dapat mengoptimalkan fungsi dari laporan yang sudah dibuat sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis.
- 7) Pemasaran (Teknik pemasaran, harga jual produk, konsumen)
  - a. Pemasaran hanya menggunakan penjualan on the shop.
  - b. Harga jual produk bersaing. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya customer yang di supply oleh mitra (supplier 60 Coffeshop di Semarang (75%)).
  - c. Konsumen meliputi karyawan, mahasiswa, para pemilik kedai kopi di Semarang yang datang langsung ke toko.
- 8) SDM (Kualifikasi dan jumlah, peluang training)
  - a. Karyawan berjumlah 10 orang.
  - b. Karyawan administrasi yang menangani pembukuan dan bendahara bukan lulusan akuntansi dan perlu mendapatkan pelatihan terkait pemahaman akuntansi dan penggunaan software akuntansi.
- c. Karyawan operasional (teknis) beberapa kali mengikuti pelatihan barista. Pemilik dan karyawan melakukan studi banding dan berbagai event nasional maupun internasional terutama di Jerman, UK dan Asia.
- 9) Sarana (Ruang administrasi, ruang produksi, ruang penyimpanan, showroom, akses ke jalan raya, listrik, telekomunikasi)
  - a. Mitra memiliki alokasi tempat yang kurang memadai. Meskipun demikian telah dilakukan pemisahan lokasi antara ruang administrasi, ruang penyimpanan, showroom)
  - b. Lokasi mitra masuk gang, namun posisi bangunan kedua dari jalan raya, sehingga aksesnya mudah dijangkau oleh para konsumen.
  - c. Listrik mitra sangat memadai (2 x 4400 watt) karena alat yang digunakan sangat banyak seperti, mesin roasting, mesin grinder, freezer, kulkas, blender, juicer dll.
  - d. Telekomunikasi mitra telah memadai, ada jaringan internet (wifi) yang free bagi pengunjung dan karyawan.
- 10) Finansial (Modal, cash-flow, IRR)
  - a. Terkait masalah finansial, harus dilakukan banyak pembenahan. Catatan keuangan yang digunakan hingga saat ini tidak mampu menunjukkan berapa modal, cashflow maupun IRR sebagai dasar mitra untuk mengambil keputusan.
  - b. Diperlukan penyusunan laporan keuangan yang lebih baik dengan berbantuan software akuntansi agar dapat dilakukan proses audit. Laporan keuangan yang telah di audit dapat digunakan oleh mitra untuk memperoleh tambahan modal usaha.

## II. MASALAH

Berdasar analisis situasi tersebut diatas, dapat diidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh KnK Koffee Resources, aspek produksi dan aspek manajemen yaitu:

1. Mutu bahan baku. Mutu biji kopi belum optimal karena system sortir/grading yang kurang baik disebabkan oleh minimalnya alat sortir. Biji kopi yang tidak seragam ukurannya, menghambat dalam proses roasting karena matangnya tidak dapat sama. Biji kopi yang kecil akan banyak produk cacat yang terbuang (inefisiensi).
2. Produksi. Peralatan yang dimiliki oleh mitra maupun petani kopi masih belum memadai. Pengolahan Produk Cacat (Grinder),

Pengemasan dan Penyimpanan (alat timbang, mesin filling powder (kopi bubuk), alat jahit karung goni terkait dengan pengemasan dan penyimpanan.

3. Distribusi. Distribusi produk mitra masih terbatas, hanya melayani pembelian personal untuk kantor dan rumahan, kontrak supply dengan 60 Coffee Shop (75%) di Semarang. Diperlukan inovasi berupa transformasi business online untuk meningkatkan daya saing terutama memperluas market share.
4. Manajemen. Terkait dengan manajemen terutama accounting, mitra masih mengalami kendala pengelolaan keuangan. Sementara ini hanya menggunakan catatan sederhana (pembukuan manual). Diperlukan software akuntansi sebagai sarana penyusunan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat, cepat dan akurat
5. Sumber Daya Manusia (SDM). Karyawan administrasi yang menangani pembukuan dan bendahara bukan lulusan akuntansi dan perlu mendapatkan pelatihan terkait pemahaman akuntansi dan penggunaan software akuntansi.
6. Finansial. Diperlukan penyusunan laporan keuangan yang lebih baik dengan berbantuan software akuntansi agar dapat dilakukan proses audit. Laporan keuangan yang telah di audit dapat digunakan oleh mitra untuk memperoleh tambahan modal usaha.

Dari semua persoalan yang dihadapi oleh Knk Koffee Resources sebagaimana uraian di atas, penentuan permasalahan prioritas mitra yang dapat diatasi pada masa Dalam Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) adalah aspek produksi dan aspek manajemen. Permasalahan prioritas yang disepakati bersama antara tim PPM dan mitra adalah tercantum pada Tabel 2 berikut.

Tabel 2. Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Solusi
1	Distribusi	Transformasi Business Online (Digital)
2	Manajemen	Software Akuntansi
3	Sumber Daya Manusia (SDM)	Pelatihan Pembukuan dan Software Akuntansi
4	Finansial	Laporan Keuangan teraudit untuk menambah permodalan
5	Produksi	Peralatan (Grinder/Grading/Alat timbang/Alat Jahit)

### III. METODE

#### A. Pihak Yang Terkait

Tim PPM Universitas Negeri Semarang berkolaborasi dengan anggota tim PPM Universitas Diponegoro melakukan Program

Pemberdayaan Masyarakat UKM Indonesia Bangkit dengan mitra KNK Koffee Resources.

#### B. Metode dan Tahapan PPM

Melihat potensi yang begitu besar tetapi belum dimanfaatkan secara maksimal, maka tim mengusulkan solusi sebagai berikut:

1. Memberi penyuluhan kepada UMKM KNK Koffee Resources mengenai pentingnya kemampuan manajerial dalam mengelola usaha serta profesionalitas. Tim akan memfasilitasi agar UMKM mitra memiliki SDM yang berkompeten.
2. Melakukan pelatihan manajemen dan kewirausahaan, yang mencakup: motivasi berwirausaha, manajemen produksi (quality control) inovasi dan kreativitas, pengelolaan keuangan dan manajemen pemasaran (konvensional dan e-commerce). Dengan pelatihan manajemen dan kewirausahaan ini diharapkan UMKM mitra dapat meningkatkan kemampuan manajerialnya dalam mengelola usaha sehingga UMKM mitra dapat semakin berkembang dan mandiri.
3. Memfasilitasi pengadaan peralatan grading, grinder, alat timbang agar kualitas dan kuantitas produk semakin meningkat dan berdampak pada kenaikan omzet UMKM mitra. Selain itu tim juga memfasilitasi media pemasaran secara online seperti: blog, website, tokopedia, shopee, facebook, instagram yang bagus dan menarik agar produk kopi KNK Koffee Resources bisa lebih dikenal oleh masyarakat secara luas.
4. Melakukan pendampingan usaha berupa ide kreatif dan inovatif ke dalam produk yang dihasilkan mitra. Pembuatan media promosi berbasis e-commerce dan sistem produksi yang efisien dan produktif. Tim pengabdian berperan sebagai pendamping/fasilitator yang memberikan arahan dan bimbingan secara teknis untuk melakukan pencatatan akuntansi berbasis software agar UMKM mitra memiliki pembukuan yang baik.
5. Mengajak dan mendorong Pemerintah Kota Semarang, dalam hal ini Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UMKM (Disperindagkop dan UMKM) untuk lebih memperhatikan UMKM KnK Koffee Resources.

#### C. Deskripsi kegiatan PPM

Tabel 3. Deskripsi Kegiatan PPM

No	RUANG LINGKUP KEGIATAN	OUTPUT
1.	Temu Wicara dengan Pemilik KnK Koffee & Lost in Cafe	Kesepakatan Model Bantuan Dana,

		Pengetahuan, Teknologi maupun Alat
2.	Perumusan dan Penetapan Rencana Kegiatan PPM	Ditetapkannya Rencana Kegiatan PPM yang sesuai dengan potensi yang ada
3	Sosialisasi Penggunaan Software Akuntansi dan transformasi business online	Menguatnya motivasi pemilik dan bagian pembukuan untuk meningkatkan diri dalam hal penyusunan laporan keuangan berbasis software akuntansi
4.	Pelatihan Penggunaan Software Akuntansi dan transformasi business online	SDM atau karyawan yang menangani pembukuan berbasis software akuntansi dan transformasi business online
5	Memfasilitasi pendampingan selama 3 tahun dalam Penggunaan Software Akuntansi dan transformasi business online	Tersusunnya laporan keuangan dengan software akuntansi, meningkatnya pendapatan, income dan kesejahteraan Mitra

#### IV. DISKUSI DAN PEMBAHASAN

Dalam upaya mencegah penyebaran Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19), pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota di seluruh Indonesia. Pemerintah menghimbau agar masyarakat tidak saling berdekatan (*social distancing*), menjaga jarak (*physical distancing*) dan memberlakukan skema *Work From Home (WFH)* pada banyak perusahaan agar selalu *stay at home*. Dampak dari kebijakan pemerintah tersebut, menyebabkan terjadinya penurunan penjualan drastis sehingga membuat para pelaku bisnis mengkhawatirkan tentang masa depan bisnisnya. Di lain pihak, pembelian secara berlebihan (*panic buying*) khususnya produk produk tertentu seperti makanan, minuman, sayuran, alat kesehatan dan lainnya masih terus berlangsung karena adanya ketidakpastian kapan wabah saat ini selesai dan tidak adanya jaminan ketersediaan kebutuhan mereka dapat terpenuhi.

Solusi yang ditawarkan oleh tim PPM ini adalah solusi komprehensif atas kendala yang dihadapi oleh Mitra. Salah satu alternatif solusi yang diperlukan para pelaku bisnis, bahkan

pedagang tradisional sekalipun adalah perlu dilakukan transformasi saluran bisnis melalui pendekatan digital. Prosesnya bukan dengan mengganti semua model bisnis manual menjadi digital atau dengan menutup unit ritel tradisional untuk digantikan dengan bisnis berbasis e-commerce. Namun transformasi saluran bisnis yaitu mencoba melihat peluang bisnis yang dapat dilakukan dengan bantuan teknologi (digital) untuk mempertahankan pasar dan membidik target pasar yang lebih luas. Strategi offline-to-online dapat dioptimalkan dengan memiliki toko fisik untuk meningkatkan "kehadiran" dan pengalaman berbelanja dan memberikan akses ke pembelian online untuk kenyamanan para pembeli di dalam maupun luar Kota Semarang. Melakukan transformasi saluran bisnis tidak selalu identik dengan menghabiskan biaya mahal seperti bisnis e-commerce yang membutuhkan berbagai infrastruktur dan layanan aplikasi. Para pedagang tradisional dapat memasuki market place untuk memasarkan produknya secara online agar barang dagangannya laku terjual. Bahkan para pedagang eceran dapat menjual secara online dengan menggunakan media sosial melalui group whatsapp, facebook, instagram, telegram dan media lainnya melalui promosi cash on delivery maupun transfer agar menarik minat pelanggan untuk membeli produknya. Selain itu juga akan dilakukan pelatihan dan pendampingan terkait pengoperasional software akuntansi kepada para karyawan administrasi.

Dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam kegiatan PPM UMKM Knk Koffee Resources Kopi yang digagas oleh PPM Universitas Negeri Semarang (Unnes) sebagaimana tersebut di atas, maka solusi yang ditawarkan dan target luaran sebagai berikut:

Tabel 4. Solusi atas Permasalahan Mitra

No	Waktu	Target Solusi
1	Bulan keempat	Tim melakukan koordinasi dengan mitra untuk menentukan jenis pelatihan yang disepakati untuk menangani permasalahan prioritas yang akan ditangani
2	Bulan ketujuh	Sudah dilakukan pelatihan manajemen dan kewirausahaan, yang mencakup: motivasi berwirausaha, inovasi dan kreativitas, pengelolaan keuangan dan manajemen pemasaran (konvensional dan e-commerce)
3	Bulan kesepuluh	Telah menggunakan software akuntansi dan memiliki pembukuan keuangan yang lebih baik



4	Bulan kesebelas	Telah melakukan pembuatan berbagai link pemasaran online dan teregister di market place.
5	Bulan keduabelas	KnK Koffee Resources sudah lebih mandiri, market share lebih luas dan omset serta kesejahteraan pegawai meningkat

#### D. Prosedur Kerja PPM

Berdasarkan pemaparan masalah di atas, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pendekatan *Participatory Rural Appraisal* (PRA), artinya pendekatan ini melakukan pengkajian wilayah secara partisipatif. Secara istilah PRA adalah sekumpulan pendekatan dan metode yang mendorong masyarakat untuk berpartisipasi aktif dalam meningkatkan dan menganalisis pengetahuan mereka mengenai kondisi kehidupan mereka sendiri agar mereka dapat membuat rencana tindakan yang sesuai dengan wilayahnya. Pengertian di atas menunjukkan bahwa pada pelaksanaan PRA, masyarakat difasilitasi oleh orang luar seperti pengabdian, donor atau petugas agar mampu menganalisis kondisi kehidupannya mencakup potensi dan permasalahan yang ada di lingkungannya. Kemudian mereka difasilitasi untuk dapat menyusun program berdasarkan potensi yang dimilikinya dan potensi yang ada di luar lingkungannya, tetapi ada kemungkinan bisa dimanfaatkan oleh masyarakat guna memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat tersebut.

Proses Umum Penerapan PRA meliputi kegiatan: (1) Persiapan seperti, membentuk Tim PRA, menetapkan Tujuan PRA, membentuk Desain Kegiatan PRA, melakukan Kunjungan awal, (2) Pelaksanaan PRA seperti, pembahasan, maksud, tujuan dan proses PRA, diskusi

Tahun 2020	Omset	Profit/Loss
Januari	221.018.200	(18.988.958)
Februari	192.678.000	16.581.924
Maret	161.102.000	(38.500.365)
April	104.181.400	1.352.553
Mei	130.801.000	65.046.776
Juni	158.452.100	(6.709.467)
Juli	263.222.200	40.710.765
Agustus	279.232.100	(65.150.304)
<b>Total</b>		

Penggalan Informasi, pencatatan hasil diskusi, mempresentasikan hasil diskusi, menyusun Rencana Program (3) Analisis Wilayah meliputi kegiatan, observasi lapangan, studi dokumentasi, struktur dan perubahan sosial, topografi, demografi, wawancara, identifikasi dan rumusan masalah dan penyusunan Rencana Kegiatan.

Rencana kegiatan yang dilakukan selama periode pengabdian meliputi sebagai berikut:

Tabel 5. Prosedur Kerja PPM

Tahapan	Kegiatan
Persiapan	Perijinan
	Analisis masalah berdasarkan observasi dan koordinasi dengan pemilik industri rumahan pengolahan biji kopi
	Membuat rencana kegiatan sosialisasi, pelatihan, pendampingan memfasilitasi alat dan teknologi
Sosialisasi	Sosialisasi software akuntansi dan transformasi business online
Pelatihan	Pelatihan software akuntansi dan transformasi business online
Memfasilitasi	Memberikan stimulus berupa dana PPM, teknologi maupun alat kepada mitra
Pendampingan	Pendampingan pengoperasionalan software akuntansi dan transformasi business online
Pelaporan	Pembuatan proposal
	Pembuatan laporan kemajuan
	Pembuatan laporan akhir
	Pembuatan artikel
Evaluasi	Evaluasi dan keberlanjutan PPM

#### E. Evaluasi PPM

Luaran kegiatan PPM ini antara lain adalah:

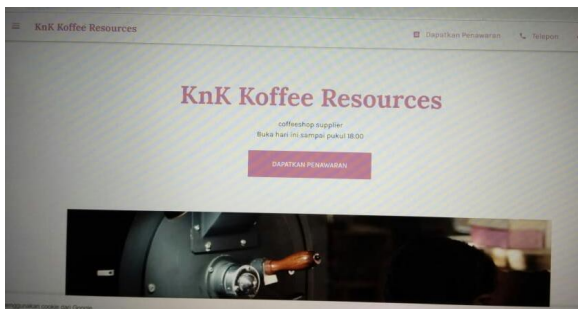
1. Publikasi ilmiah di jurnal/ proseding
2. Publikasi pada media elektronik (video)
3. Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak pada bidang ekonomi
4. Peningkatan kualitas & kuantitas produk
5. Peningkatan pemahaman & ketrampilan masyarakat
6. Peningkatan ketentraman / kesejahteraan masyarakat

Target luaran yang dicapai dari pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan pengetahuan dan kemampuan SDM yang ada di KnK Koffee Resources dalam hal pengelolaan keuangan serta penyusunan Laporan Keuangan dengan menggunakan software akuntansi (aplikasi LAMikro). Berikut omset serta profit/loss yang diperoleh selama Pandemi Covid-19.

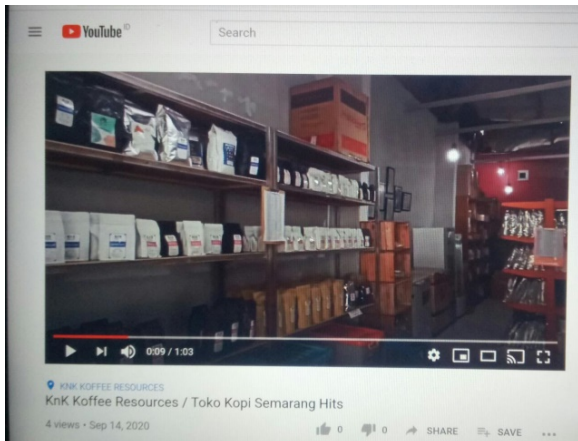
Tabel 6. Omset dan Profit/Loss KnK Koffee Resources

Terkait dengan transformasi online, tim PPM telah melakukan pendampingan dalam transformasi bisnis online. Saat ini KnK Koffee Resources telah memiliki website serta melakukan penjualan dan promosi secara online, meliputi media youtube, facebook, instagram dan

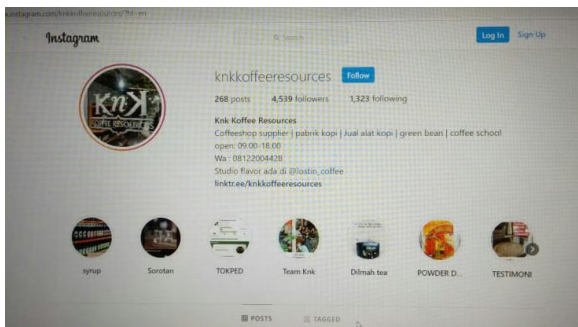
Website: [semnasppm.undip.ac.id](http://semnasppm.undip.ac.id)  
 terdaftar di marketplace seperti shopee, tokopedia,  
 bukalapak, foodyas dan coffeetime.



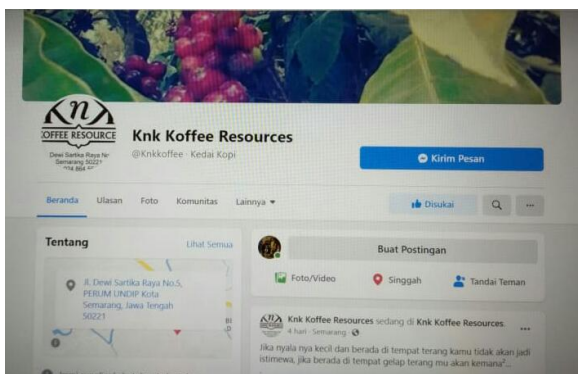
Gbr. 3 Website KnK Koffee Resources



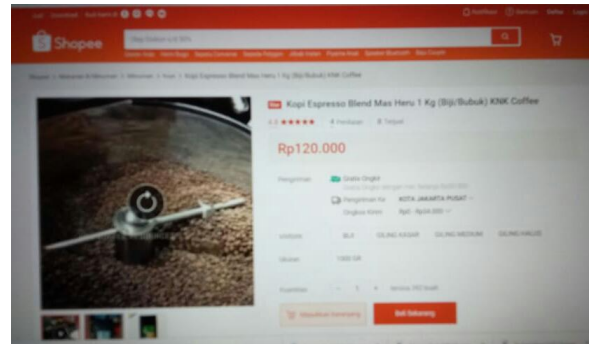
Gbr. 4 YouTube



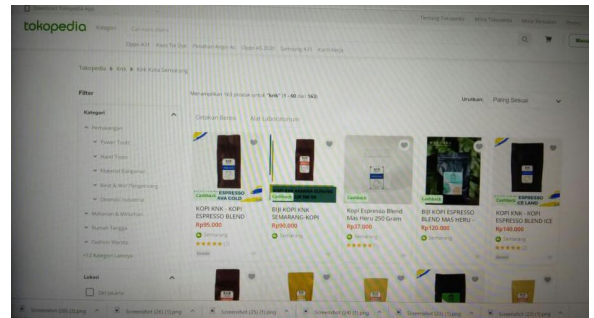
Gbr. 5 Instagram



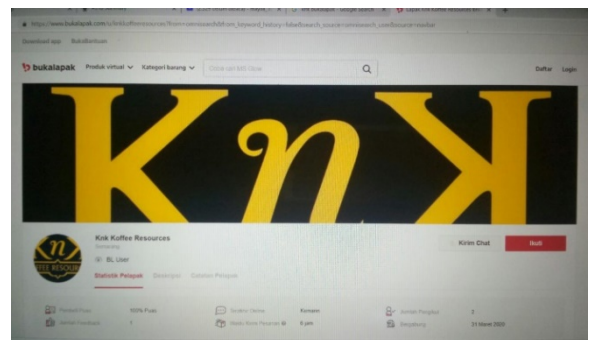
Gbr. 6 Facebook



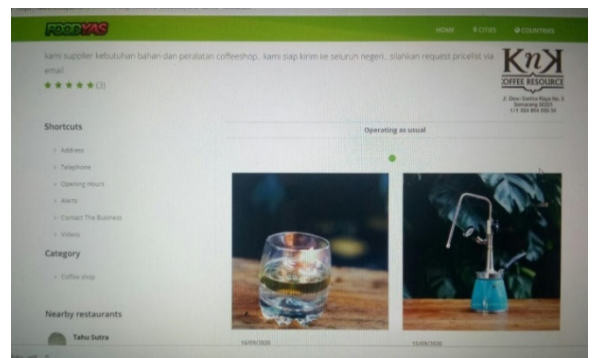
Gbr. 7 Shopee



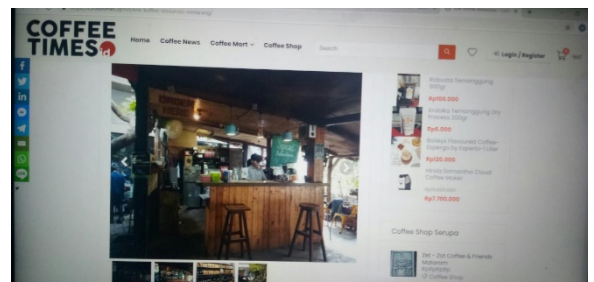
Gbr. 8 Tokopedia



Gbr. 9 Bukalapak



Gbr. 10 Foodyas



Gbr. 11 Coffee Times

## V. PENUTUP



Berdasar hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) kepada KnK Koffee Resources, melalui sosialisasi, pelatihan dan pendampingan mengenai improvisasi sytem laporan keuangan (Aplikasi LAMikro) dan transformasi bisnis online, pemilik UMKM KnK Koffee Resources menyatakan lebih mudah melakukan pembukuan serta penyusunan laporan keuangan. Hal ini sangat bermanfaat bagi kegiatan usahanya seperti peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pemilik dan karyawan administrasi (pembuku dan bendahara), peningkatan omset KnK Koffee Resources serta peningkatan kesejahteraan masyarakat (semakin besar usahanya maka akan semakin banyak merekrut tenaga kerja dari masyarakat sekitar).

Setelah dilakukan PPM ini, tim pengabdian menyarankan kepada para UMKM KnK Koffee Resources untuk terus mengupdate pengetahuan dan ketrampilan terkait pengelolaan keuangan (pembukuan) serta penyusunan laporan keuangan dengan konsisten menggunakan software akuntansi (Aplikasi LAMikro) dan transformasi bisnis online melalui berbagai media seperti website, youtube, instagram, facebook, dan berbagai marketplace seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Foodyas dan Cofee Time. Diharapkan dengan adanya sosialisasi, pelatihan dan pendampingan PPM UNNES dan UNDIP

dalam improvisasi system pelaporan keuangan dan transformasi bisnis online terutama di masa Pandemi Covid-19 ini, maka industri rumahan pengolahan biji kopi KnK Koffee Resources ini akan memacu terjadinya ekosistem bisnis rintisan anak muda di Kota Semarang yang lebih baik dan dapat meningkatkan perekonomian Indonesia. Sehingga kegiatan ini juga akan lebih berkembang jika ada bantuan pemerintah dalam mensosialisasikan kegiatan serupa bagi UMKM lain dan melakukan pendampingan secara berkelanjutan juga.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada LP2M Unnes dan Undip yang telah memberikan pendanaan dan para mahasiswa yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini.

#### REFERENSI

- [1] Falgenti, Kursehi. 2011. Transformasi Ukm Ke Bisnis Online Dengan Internet Marketing Toolsjurnal Ilmiah Faktor Exacta Vol. 4 No. 1 Maret (
- [2] Rahman, Arief. 2009. Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Lnformas I 2009 (Sna Ti 2009) Issn: 1907-5022 Yogyakarta, 20 Juni 2009.