

Penguatan Usaha melalui Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran Produk Ikan Asap di Desa Noelbaki Kabupaten Kupang

Marce Sherly Kase¹, Natalia Lily Babulu², Angelina Delviana Klau³

^{1,2,3} Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Timor, Indonesia

Email: kase.sherly@unimor.ac.id, natalialilly4@gmail.com, anggelinaklau@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL

Data artikel:

Naskah masuk, 30 Juni 2022

Direvisi, 01 Agustus 2022

Diterima, 02 Agustus 2022

ABSTRAK

Abstract- The topic of community service chosen by the community service team was sourced from initial observations made at the "Supel" Smoked Fish Home Industry (IRT) using local wisdom products from the East Nusa Tenggara (NTT) Province, namely Smoked Fish, so it needs to be preserved. This "Supel" Smoked Fish IRT will survive if it has good management in the form of financial management in accordance with accounting standards. Based on the Focus Group Discussion (FGD) conducted with IRT owners, it was found that the financial management of this IRT was not optimal, because while running the business, the "Supel" Smoked Fish IRT owner had not implemented financial records according to accounting standards, this was due to several obstacles, including: first, the owner's lack of understanding of financial records so that financial records are not carried out periodically. Second, the marketing of "Supel" Smoked Fish IRT has not been maximized using electronic media. The methods of implementing the service include Bookkeeping training and marketing counselling using electronic media. The final result of this service activity is that the owner of the "Supel" Smoked Fish IRT has an understanding of financial records that are in accordance with accounting standards which are then applied through periodic financial records, then product marketing assistance using electronic media in the form of Instagram in marketing "Supel" Smoked Fish products so that sales are achieved. Initially, only around 60% increased to 90%.

Kata Kunci:

Financial Records

Opening Training

Smoked Fish Marketing

Noelbaki Village

Abstrak- Topik pengabdian kepada masyarakat yang dipilih oleh tim pengabdian bersumber dari observasi awal yang dilakukan pada Industri Rumah Tangga (IRT) Ikan Asap "Supel" ini menggunakan produk kearifan lokal dari Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) yaitu Ikan Asap, sehingga perlu untuk dilestarikan. IRT Ikan Asap "Supel" ini akan bertahan apabila memiliki pengelolaan manajemen yang baik berupa pengelolaan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi. Berdasarkan *Focus Group Discussion* (FGD) yang dilakukan bersama pemilik IRT ditemukan bahwa pengelolaan keuangan dari IRT ini belum maksimal, dikarenakan selama

menjalankan usaha pemilik IRT Ikan Asap “Supel” belum menerapkan pencatatan keuangan sesuai standar akuntansi, hal tersebut disebabkan beberapa kendala antara lain: pertama, kurangnya pemahaman pemilik tentang pencatatan keuangan sehingga pencatatan keuangan tidak dilakukan secara periodik. Kedua, belum maksimalnya pemasaran dari IRT Ikan Asap “Supel” menggunakan media elektronik. Metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan antara lain: Pelatihan pembukuan dan penyuluhan pemasaran menggunakan media elektronik. Hasil akhir dari kegiatan pengabdian ini pemilik IRT Ikan Asap “Supel” memiliki pemahaman pencatatan keuangan yang sesuai standar akuntansi yang selanjutnya diterapkan melalui pencatatan keuangan secara periodik, selanjutnya pendampingan pemasaran produk menggunakan media elektronik berupa Instagram dalam memasarkan produk Ikan Asap “Supel” sehingga penjualan yang awalnya hanya berkisar 60% saja meningkat menjadi 90 %.

Korespondensi:

Marce Sherly Kase

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Timor

Jalan Eltari, kilo meter 9 Kelurahan Sasi, Kota Kefamenanu, Kab TTU, Provinsi NTT – Indonesia

1. PENDAHULUAN

Masyarakat di Kabupaten Kupang khususnya di Desa Noelbaki sebagian besar adalah nelayan, petani dan usaha rumah tangga lainnya. Masyarakat setempat mencukupi kebutuhan rumah tangga dengan membuka usaha baik itu pengelolaan hasil laut maupun usaha dalam bidang yang lain.

Desa Noelbaki yang terletak di Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang memiliki 8 desa dengan luas wilayah 17,7 km² serta jumlah penduduk sebanyak 6,692 jiwa. Dari 8 desa tersebut salah satu keluarga memiliki usaha rumah tangga pengasapan ikan yang memiliki 4 orang karyawan dengan produksi setiap hari sebanyak 5 sampai dengan 10 kg ikan asap yang dijual dengan harga yang bervariasi.

Industri rumah tangga (IRT) merupakan jenis usaha yang memiliki tenaga kerja sebanyak 1-4 orang dimana tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi adalah anggota keluarga dengan peralatan dan teknologi yang sederhana (Natalia Lily Babulu et al., 2022).

IRT Ikan Asap “Supel” ini didirikan untuk membantu perekonomian keluarga. Produk yang dihasilkan merupakan produk makanan khas

provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) yang sudah dikenal oleh masyarakat di luar kota maupun kabupaten Kupang. IRT Ikan Asap “Supel” ini masih menemui kendala yang terkait dengan pencatatan keuangan dan pemasaran hasil produksi ikan asap yang telah diolah.

Permasalahan yang dihadapi saat ini diantaranya (1) kurangnya pemahaman pemilik tentang pencatatan keuangan sehingga pencatatan keuangan yang tidak dilakukan secara periodik, (2) IRT ikan asap “Supel” belum memiliki strategi pemasaran yang maksimal, seharusnya mampu memanfaatkan pemasaran menggunakan media elektronik (*e-commerce*) dalam menjalankan bisnisnya. Penurunan produksi dan pemasaran akibat dari langkanya bahan baku, belum melakukan perdagangan secara elektronik dan pencatatan keuangan yang tidak dilakukan secara periodik ini mengakibatkan pemilik usaha tidak bisa mengetahui besarnya pendapatan riil yang di peroleh setiap bulannya dan biaya yang di keluarkan sehingga akan berpengaruh pada harga jual dari produk ikan asap tersebut. IRT Ikan Asap “Supel” masih memiliki pemahaman yang rendah akan pembukuan sederhana yang semestinya di terapkan setiap bulannya karena itu, pelatihan pembukuan sederhana ini diharapkan akan

memberikan pemahaman yang benar kepada pemilik IRT akan pentingnya pencatatan yang wajib dilakukan sehingga membantu pemilik dalam mengelola keuangannya sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan bersama pemilik IRT ikan asap “Supel” pada bulan Juni 2022, pemilik menyatakan bahwa produksi yang di hasilkan masih sangat terbatas di karenakan jumlah pelanggan yang masih sedikit disebabkan karena kurangnya promosi yang di lakukan. Promosi merupakan upaya dari perusahaan menggunakan bauran pemasaran untuk mempengaruhi calon pembeli (Erni Puji Astutik, Ayunda Putri Nilasari, et al., 2020). Promosi yang dimaksudnya disini adalah promosi menggunakan media sosial yang pemasaran produknya secara *online* perlu dilakukan secara maksimal. IRT Ikan Asap “Supel” ini dapat memilih beberapa cara dalam melakukan promosi antara lain: (1) *Display*, (2) *Show*, (3) *Demonstration*, (4) *Packaging*, (5) *Advertisement*, (6) *Labeling* dan (7) *Special Sales*. (Siti Nur Barokah et al., 2020)

Solusi yang ditawarkan untuk masalah mitra melalui pelaksanaan pelatihan pembukuan sederhana. Proses pembukuan keuangan ini menjadi salah satu hal yang penting untuk dilakukan oleh pemilik usaha. Pembukuan ini merupakan pembukuan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang akan membantu pemilik IRT Ikan Asap dalam mengatur keuangan secara baik, tertib dan teratur. Selain itu, fungsi dari pembukuan ini akan membantu dalam mengambil keputusan dan langkah kita kedepan untuk mengembangkan usaha yang lebih baik lagi. (M. Arif Zainul Fuad & Feni Iranawati, 2019)

Penyuluhan yang dilakukan oleh tim pengabdian, dengan memberikan pelatihan pembukuan dan memaksimalkan perdagangan menggunakan media elektronik yang diakhiri dengan pendampingan, pendampingan bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman pembukuan dan penggunaan media elektronik dalam memasarkan produk ikan asap. Pentingnya melakukan strategi pemasaran yaitu memanfaatkan perdagangan elektronik (*e-commerce*) (Iva Mindhayani et al., 2019)

sehingga Pemilik IRT Ikan Asap “Supel” dapat memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada khalayak sehingga mampu meningkatkan nilai jual dari produk Ikan Asap “Supel” tersebut. Pendampingan bertujuan untuk meningkatkan penjualan Ikan Asap “Supel” pada media *online*.

Pengabdian dan pendampingan yang dilakukan memiliki target luaran diantaranya:

- a. Meningkatkan pemahaman tentang pembukuan pada Usaha Rumah Tangga Ikan Asap sehingga mampu membuat pencatatan keuangan yang baik sampai dengan laporan keuangan.
- b. Usaha Rumah Tangga ini memiliki strategi pemasaran yang sesuai dengan perkembangan zaman dengan memanfaatkan media elektronik (*e-commerce*) dalam memasarkan produk yang dihasilkan berupa ikan asap.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilakukan pada IRT Ikan Asap “Supel” ini berlokasi di Desa Noelbaki, Kabupaten Kupang. Peserta kegiatan pengabdian ini berjumlah 3 orang, yaitu pemilik usaha dan 2 orang karyawan. Kegiatan pengabdian dilakukan selama 4 bulan dilakukan mulai dari bulan Juni sampai dengan September 2022. Dalam mengoptimalkan keberhasilan penyelesaian masalah yang dihadapi oleh IRT Ikan Asap “Supel” maka program ini dibagi menjadi dua tahap yaitu: 1) Tahap Pelatihan Pembukuan dan 2) Tahap Pelatihan Staregi Pemasaran. Metode kegiatan Iptek bagi masyarakat dilakukan dengan *Focus Group Discussion* (FGD) yaitu melakukan diskusi dengan pemilik IRT Ikan Asap “Supel” yaitu Ibu Dethan. FGD ini untuk digunakan dalam mengidentifikasi masalah mitra, menentukan prioritas masalah dan memberikan solusi yang tepat bagi pemilik IRT Ikan Asap “Supel”.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini dengan melakukan pelatihan pembukuan sehingga IRT Ikan Asap “Supel” mampu melakukan pencatatan sesuai standar akuntansi dan secara periodik. Jenis pengabdian yang dilakukan melalui pemecahan masalah dilakukan dalam bentuk kegiatan pelatihan dan evaluasi kepada pemilik

IRT Ikan Asap “Supel” tentang pembukuan akuntansi yang sesuai dengan standar akuntansi.



Gambar 1. Pencatatan keuangan IRT Ikan Asap “Supel”

Gambar 1 menunjukkan bahwa Pencatatan yang dilakukan oleh pemilik IRT Ikan Asap “Supel” masih sangat sederhana dan tidak dilakukan setiap periode. Pencatatan keuangan IRT Ikan Asap “Supel” hanya terbatas pada pembelian bahan baku berupa ikan dan hasil penjualan saja, tidak mencatat secara detail biaya-biaya tak langsung yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk ikan asap “Supel” ini. Hal ini mengakibatkan pemilik usaha tidak mengetahui secara detail harga pokok penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi ikan asap “Supel” ini sehingga tidak mengetahui laba bersih yang diperoleh.

Selain itu belum aktifnya pemasaran dengan memanfaatkan dan memaksimalkan media elektronik. Pelatihan penerapan startegi pemasaran produk ikan asap “Supel” sehingga produk ini bisa dikenal oleh masyarakat diluar kota Kupang.

Penyelesaian masalah pemilik usaha rumah tangga Ikan Asap “Supel” adalah sebagai berikut:

- a. FGD merupakan metode kegiatan dengan melakukan diskusi bersama pemilik usaha Ikan Asap. FGD yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui masalah mitra sehingga mampu menemukan masalah utama dan memberikan solusi yang sesuai dengan masalah mitra.
- b. Setelah melakukan identifikasi masalah dari pemilik usaha ikan asap proses selanjutnya adalah persiapan pelatihan dan pendampingan yang dimulai dari tahap

pelatihan pengenalan tata cara pembuatan pembukuan hingga percobaan langsung pembuatan pembukuan oleh pemilik usaha.

- c. Penyuluhan pemasaran berupa pengetahuan tentang startegi pemasaran dengan memanfaatkan media elektronik yang memberikan wawasan tambahan dalam mengelola akun di media sosial dan tetap eksis untuk melakukan pemasaran secara online, sehingga produk Ikan Asap “Supel” bisa di kenal di masyarakat diluar kota Kupang.



Gambar 2. Diskusi bersama Pemilik IRT Ikan Asap “Supel”



Gambar 3. Penjelasan Materi kepada Pemilik Usaha Ikan Asap “Supel”

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut Program pengabdian kepada masyarakat berupa penguatan usaha melalui pelatihan pembukuan dan pemasaran produk Ikan Asap “Supel” di Desa Noelbaki

Kabupaten Kupang. Penyelesaian masalah mitra melalui kegiatan pengabdian ini mencakup beberapa tahapan antara lain:

a. Tahap Pelatihan Pembukuan

Umumnya, para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya baik bagi yang baru memulai usaha, sedang menjalankan usaha maupun pelaku usaha dalam menjalankan usahanya merupakan suatu kewajiban untuk melaksanakan pembukuan. (Rindiani & Supriyono, 2016)

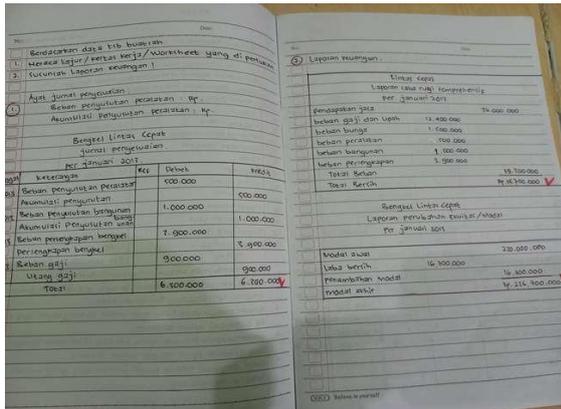
Pembukuan yang dibuat akan memudahkan pemilik usaha dalam mengambil keputusan, yang tentunya dapat menjalankan bisnis dengan lebih tertata rapi (Rosita Vega Savitri & Saifudin, 2018). Bagi pengusaha pemula pembukuan awalnya terlihat rumit namun saat dipahami dengan baik langkah-langkahnya maka akan mudah dalam menyelesaikan pencatatan pembukuan keuangan usahanya (Daniel T. H. Manurung, 2013). Berikut langkah-langkah yang perlu dilakukan dalam pembukuan usaha sebagai berikut:

- 1) Pengumpulan dan menganalisa bukti transaksi. Proses pembukuan dimulai dari mengumpulkan semua bukti-bukti transaksi yang telah ada baik berupa bukti pembayaran, bukti penerimaan, serta bukti-bukti lainnya yang terkait dengan usaha.
- 2) Membuat jurnal umum. Setelah analisa bukti transaksi proses selanjutnya adalah mencatatnya ke dalam Jurnal transaksi, proses mencatat transaksi bisa dilakukan ketika ada transaksi baru ataupun dikumpulkan dalam 1 hari baru kita mencatatnya, tetapi tentu lebih efisien proses pencatatan setiap ada transaksi, karena untuk mencegah terjadinya kesalahan pada saat posting ke buku besar. Di dalam jurnal transaksi sendiri, minimal harus ada beberapa kolom informasi sebagai berikut: tanggal, nomor bukti, akun transaksi, keterangan, debit, kredit, dan saldo.
- 3) Memindahkan Transaksi ke Buku Besar . Pencatatan pada jurnal transaksi telah selesai selanjutnya, setiap akun yang ada dalam jurnal umum diposting ke masing-masing akun dalam buku besar.

- 4) Membuat neraca lajur. Neraca lajur dibuat untuk mempermudah dalam menyusun laporan keuangan, selain itu neraca lajur yang dibuat dapat meminimalkan terjadinya kekeliruan.

- 5) Laporan Keuangan . Semua transaksi yang telah tercatat dalam jurnal umum, diposting ke buku besar selanjutnya membuat neraca lajur. Neraca lajur yang telah dibuat akan mempermudah dalam membuat laporan keuangan, yang terdiri dari laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dan laporan perubahan modal (Micrets Agustina Silaya et al., 2021)

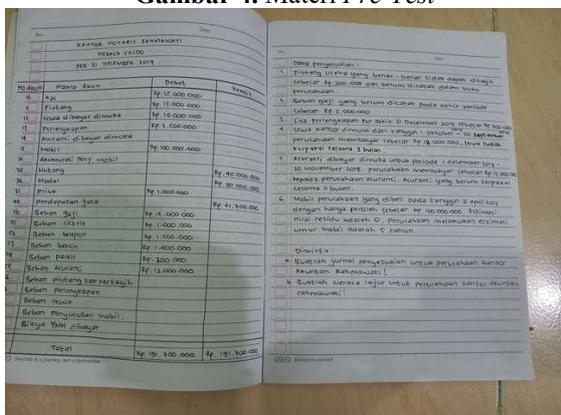
Tahapan awal dari pelatihan ini dimulai dengan memperkenalkan tata cara pembukuan hingga percobaan langsung pembuatan pembukuan oleh pemilik usaha ikan asap, tim memberikan *pre-test* kepada pemilik IRT untuk mengetahui pemahaman pemilik usaha tentang pencatatan keuangan serta penerapan yang dilakukan sebelum mengikuti pelatihan ini, setelah itu pembahasan bersama dari hasil *pre-test*. Hasil *pre-test* yang diperoleh sebesar 50% dari target nilai yang ditentukan, hal ini menunjukkan bahwa pemilik usaha belum memahami pencatatan pembukuan sesuai dengan standar akuntansi. Setelah *pre-test* pemilik di berikan materi tentang pembukuan yang selanjutnya dapat diterapkan dalam pembukuan usaha IRT Ikan Asap “Supel” dan strategi pemasaran produk Ikan Asap “Supel”. Untuk mengukur keberhasilan dari materi yang telah disampaikan kepada pemilik maka dilakukan *post-test*. Hasil *post-test* yang diperoleh sebesar 85% dari target nilai yang telah ditentukan.



Gambar 4. Materi Pre-Test



Gambar 6. Pengumpulan Nota-nota



Gambar 5. Materi Post-Test

Selanjutnya pemilik usaha ikan asap diminta untuk menyediakan nota-nota yang berhubungan pembelian bahan baku, pembelian alat-alat serta buku catatan hasil penjualan. Tim memberikan bantuan kepada pemilik usaha untuk memasukan nota tersebut pada jurnal umum di kolom debit dan kredit serta menjelaskan manfaat dari pencatatan yang dilakukan secara tertib untuk setiap transaksi yang terjadi selama 1 bulan. Setelah penjelasan maka dilakukan *post-test* ntuk mengetahui pemahaman mengenai pencatatan yang benar sesuai dengan standar akuntansi.

b. Tahap Penyuluhan Pemasaran Produk

Promosi merupakan kemampuan seorang penjual dalam memengaruhi calon pembeli menggunakan segala unsur atau bauran pemasaran (Fronthea Swastawati et al., 2013). Promosi menjadi alat komunikasi dan penyampaian pesan yang dilaksanakan oleh perusahaan atau perantara yang bertujuan untuk menyampaikan informasi tentang produk, harga dan tempat. Informasi yang bersifat membujuk, mengingatkan dan menginformasikan kembali pada pembeli, para perantara. (Erni Puji Astutik, Erni Puji Astutik, et al., 2020)

Pemasaran produk yang dilakukan secara *online* melalui media elektronik akan membantu dalam peningkatan penjualan yang akan berdampak pada laba dari usaha yang dijalankan (Ade Octavia et al., 2016) . Pemilik usaha merespon dengan baik sehingga media elektronik dapat dimanfaatkan dengan baik untuk pemasaran produk ikan asap dan berkomitmen untuk tetap dengan intens melakukan pemasaran melalui *facebook*, *whatsapp*, *Instagram* yang biaya promosinya relatif terjangkau. Tim pengabdian mengaktifkan kembali media Instagram yang telah dimiliki oleh IRT Ikan Asap “Supel”.

Menurut Erni Puji Astutik, Erni Puji Astutik, et al., 2020) Beberapa strategi pemasaran yang dilakukan dilakukan oleh penjual antara lain:

1) *Display*

Penjual memamerkan barang dagangannya untuk menarik para pembeli melalui pameran maupun di toko. Hal ini menggunakan warna-warna, lampu-lampu

dan sebagainya, sehingga menimbulkan keinginan dari pembeli untuk memiliki produk-produk dipamerkan.

2) *Show*

Kegiatan memamerkan sebagian produk yang dihasilkan agar para pembeli memiliki keinginan untuk membeli.

3) *Demonstration*

Memperlihatkan proses persiapan dan penyajian produk di khalayak ramai sehingga para pembeli melihat langsung persiapan dan penyajian produk Ikan Asap “Supel”.

4) *Packaging*

Para konsumen mungkin akan memandang suatu barang lebih baik dari barang lain oleh karna pembungkusnya walaupun isi dan kualitasnya sama. IRT Ikan Asap “Supel” membuat packaging yang menarik keinginan dari para pembeli untuk melakukan pembelian terhadap produk ini.

5) *Advertisement*

Produk yang dihasilkan dipasarkan melalui media elektronik (*e-commerce*). Produk ikan asap “Supel” yang dihasilkan oleh IRT di pasarkan pada media sosial, seperti: *instagram, facebook, dan whatsapp*



Gambar 7. Display, Show, Demonstration Ikan Asap “Supel”



Gambar 8. Pemasaran Ikan Asap “Supel” pada Media Instagram

6) Labeling

Labeling merupakan kegiatan memberikan ciri suatu produk yang lebih lengkap dan terperinci. Produk Ikan Asap “Supel” telah melakukan *packing* dan *labeling* terhadap produk ikan asap yang dihasilkan oleh IRT ini.



Gambar 9. Packing dan Labeling Ikan Asap “Supel”

7) Special Sales

Kegiatan penjualan produk dengan berkomunikasi dua arah yaitu antara penjual dengan konsumen untuk menggugah selera pembeli dengan menawarkan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. IRT Ikan Asap “Supel” telah berkomunikasi dengan pembeli baik di dalam kota Kupang maupun di luar kota Kupang dengan memperkenalkan produk ini kepada masyarakat melalui media *online* (Instagram) sehingga para pembeli tertarik untuk melakukan pembelian terhadap produk Ikan Asap “Supel” yang produksi oleh IRT ini.





Gambar 10. Kegiatan *Special Sales*

Indikator keberhasilan yang bisa dilihat dari kegiatan pengabdian ini adalah evaluasi dan keberlanjutan yang mana dalam tahap ini mitra masih membutuhkan bimbingan dalam pelaksanaan program melalui beberapa tahapan antara lain: (1) mengamati perkembangan program yang telah dilakukan (2) mengetahui apa saja kendala yang terjadi dalam proses pelaksanaan program (3) menemukan solusi yang tepat untuk penyelesaian masalah. Program pengabdian yang dilaksanakan oleh tim terlaksana dengan baik terbukti dari pemilik IRT Ikan Asap “Supel” memahami pencatatan keuangan dan menerapkan dalam kegiatan usahanya.

Pada tahap evaluasi tim melakukan bersama-sama dengan pemilik IRT Ikan Asap “Supel”, kemudian antar tim akan berdiskusi untuk menemukan solusi dari kendala yang dihadapi pada saat kegiatan. Indikator Evaluasi berdasarkan solusi tepat sesuai dengan kendala yang dihadapi oleh mitra. Berikut tertera indikator evaluasi kegiatan yang disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Indikator Evaluasi Kegiatan

Kendala Kegiatan Pengabdian	Penyelesaian
Pemahaman yang kurang akan analisis transaksi serta pembukuan yang baik	Pemilik diberikan modul tentang tata cara pembukuan sederhana sehingga pemilik dapat memahami serta kemudian mencoba dengan melihat pada panduan yang ada.
Media sosial yang sudah pernah dibuat oleh pemilik usaha namun telah lama tidak digunakan lagi disebabkan karena kurangnya sumber daya manusia (admin) yang mampu menggunakan media elektronik untuk melakukan pemasaran	Tim bersama pemilik kembali mengakses media sosial yang ada dan kemudian kembali mengaktifkan media sosial tersebut dan melakukan psotingan terkait usaha dari pemilik ikan asap ini.

Hasil kegiatan ini memberikan manfaat yang positif bagi pemilik IRT Ikan Asap “Supel” ini dengan pemahaman yang benar tentang pencatatan keuangan melalui penerapan pencatatan keuangan usaha sesuai dengan standar akuntansi agar tertib mencatat setiap transaksi yang terjadi secara periodik sehingga IRT Ikan Asap “Supel” yang akhirnya pemilik IRT Ikan Asap “Supel” mengetahui laba bersih yang diperoleh setiap bulan dari produksi ikan asap yang dihasilkan. Selanjutnya pemilik IRT Ikan Asap “Supel” tetap melaksanakan pemasaran secara *online* dengan media elektronik yaitu Instagram dengan pertimbangan biaya promosinya yang masih terjangkau dan banyak masyarakat yang menggunakan media Instagram sehingga produk Ikan Asap “Supel” dapat ditemui pada akun Instagram.

Pengabdian ini memberikan dampak positif terhadap penjualan produk Ikan Asap “Supel” dimana sebelum pengabdian ini dilakukan penjualan hanya berkisar pada 50% namun mengalami peningkatan sebesar 90%. Pendampingan akan tetap dilaksanakan oleh

tim pengabdian untuk terus memastikan bahwa pemilik IRT Ikan Asap “Supel” tetap melaksanakan pencatatan keuangan dan mampu merumuskan strategi pemasaran lain.

4. KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat berjudul “Penguatan Usaha Melalui Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran Produk Ikan Asap Di Desa Noelbaki, Kabupaten Kupang yang dilaksanakan oleh tim berjalan dengan baik, serta memperoleh respon yang baik dari pemilik usaha Ikan Asap “Supel”. Kegiatan ini memberikan manfaat yang positif mengingat keberhasilan usaha dilihat dari kemampuan seorang pengusaha dalam melakukan pembukuan yang baik sesuai standar yang berlaku sehingga keberlanjutan dan keberhasilan usaha dapat terlaksana. Pemilik IRT Ikan Asap “Supel” telah memahami pencatatan keuangan sehingga diterapkan dalam kegiatan usahanya. Metode *pre-test*, *workshop* dan *post-test* yang diterapkan oleh tim pengabdian terlaksana dengan baik. Promosi yang dilakukan dengan beberapa cara antara lain: *display*, *show*, *demonstration*, *packaging*, *labeling* dan *special sales*. Tim Pengabdian mengaktifkan akun media sosial berupa Instagram Ikan Asap “Supel” sehingga pemasaran berjalan dengan lancar yang memberikan dampak pada peningkatan penjualan dari 60% menjadi 90%. Saran selama melakukan pengabdian ini ditemukan bahwa masih ada kelangkaan dari bahan baku ikan yang nantinya akan menghambat proses produksi untuk itu penyediaan tempat untuk menyimpan stok ikan sangat dibutuhkan sehingga kelangkaan bahan baku tidak terjadi yang pada akhirnya usaha ikan asap “Supel” ini tetap dijalankan meskipun pada bulan tertentu bahan baku utama sulit diperoleh. Kegiatan pengabdian selanjutnya dapat membantu pemilik IRT Ikan Asap “Supel” dalam pengurusan ijin di BPOM dan Label Halal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tim penulis sampaikan kepada LPPM Universitas Timor yang telah mendukung Pelaksanaan Pengabdian melalui pendanaan dan pemilik

usaha Ikan Asap “Supel” di desa Noelbaki yang telah memberikan kesempatan kepada tim pengabdian untuk melaksanakan kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Octavia, Erida, S., & Iskandar Sam. (2016). Pelatihan Kewirausahaan Dan Manajemen Bagi Ibu Rumah Tangga, Remaja Putri Dan Kelompok Usaha Bersama Mutiara Kota Jambi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 31(3), 36–41.
- Daniel T. H. Manurung. (2013). Urgensi Peran Akuntansi Dalam Rumah Tangga. *Jurnal Akuntansi Dan Humanika*, 3(1), 892–911.
- Erni Puji Astutik, Ayunda Putri Nilasari, & Retnosari. (2020). Pelatihan Pembukuan Dan E-Commerce Pada “Peknik” (Pembuatan Kue Unik) Desa Balesari Di Era Ekonomi Digital. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 6(1), 22–30.
- Erni Puji Astutik, Erni Puji Astutik, & Retnosari. (2020). Pelatihan Pembukuan Dan E-Commerce Pada “Peknik” (Pembuatan Kue Unik) Desa Balesari Di Era Ekonomi Digital. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 6(1), 22–30.
- Fronthea Swastawati, Titi Surti, Tri Winarni Agustini, & Putut Har Riyadi. (2013). Karakteristik Kualitas Ikan Asap Yang Diproses Menggunakan Metode Dan Jenis Ikan Berbeda. *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 2(3), 126–132.
- Iva Mindhayani, Siti Lestariningsih, & Susianti. (2019). Pkm Bagi Industri Rumah Tangga Di Desa Trimulyo, Kecamatan Jetis, Kabupaten Bantul . *Jurnal Ilmiah Padma Sri Kreshna*, 1(2), 26–32.
- M. Arif Zainul Fuad, & Feni Iranawati. (2019). Peningkatan Produksi Dan Pengembangan Industri Rumah Tangga (Irt) Ikan Asap Di Desa Banyuurip-Ujungpangkah - Gresik. *Jurnal*

Pengabdian Masyarakat J-Dinamika,
4(1), 50–57.

Micrets Agustina Silaya, Olyvia Ririmase, Dessy Balik, Marissa Silooy, Chricela Natalia, Joseph, & Debby Likumahua. (2021). Penguatan Usaha Melalui Pelatihan Pembukuan Dan Pemasaran Produk Ikan Asar Desa Hative Kecil Kota Ambon. *Bakti (Jurnal IPengabdian Masyarakat*, 1(1), 37–40.

Natalia Lily Babulu, Marce Sherly Kase, & Desmon Redikson Manane. (2022). Pelatihan Pembukuan Sederhana Dan Pemasaran Produk Bagi Usaha Rumah Tangga Susu Sapi Perah. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 11(1), 35–39.

Rindiani, & Supriyono. (2016). Kelompok Usaha Ikan Asap Di Desa Paseban Kecamatan Gumuk Mas Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian Masyarakat J-Dinamika*, 1(1), 14–21.

Rosita Vega Savitri, & Saifudin. (2018). Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Umkm Mr. Pelangi Semarang). *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Inovasi*, 5(2), 117–125.

Siti Nur Barokah, Hadiahti Utami, & Marsudi. (2020). Peningkatan Kualitas Produk Ukm Ikan Asap Program Ibm Di Kota Semarang. *Admisi Bisnis*, 2(1), 133–139.