

# PEMBERDAYAAN SEKOLAH LUAR BIASA NEGERI PEMBINA PEKANBARU MELALUI TRANSFORMASI DIGITAL, OPTIMALISASI TATA KELOLA KEUANGAN DAN MANAJEMEN USAHA BERKELANJUTAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING DI ERA EKONOMI DIGITAL

Alvi Furwanti Alwie, Khusnul Fikri, Yanti Mayasari Ginting, M Hamid, Suci Nurulita\*, Abd. Rasyid Syamsuri, B. Isyandi, Arif Fadhillah, Gempar Maulana Putra Zainal, Azhifa Sujudah, Akbar Oktaviandri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email: [suci.nurulita@lecturer.unri.ac.id](mailto:suci.nurulita@lecturer.unri.ac.id)

## Article history

Received : 19/10/2025

Revised : 20/11/2025

Accepted : 21/11/2025

Published: 1/12/2025

## Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai pemberdayaan Sekolah Luar Biasa Negeri Pembina Pekanbaru melalui transformasi digital, optimalisasi tata kelola keuangan dan manajemen usaha berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing di era ekonomi digital. Metode terdiri dari empat tahapan pelaksanaan program yaitu Persiapan Pelatihan, Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing, Pelatihan Keuangan dan Penggunaan Software Akuntansi Sederhana serta Mentoring Keuangan, dan Evaluasi dan Monitoring. Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta dalam semua aspek yang diuji melalui pre-test dan post-test. Peningkatan yang signifikan pada setiap soal menunjukkan efektivitas materi pelatihan dalam meningkatkan pengetahuan peserta tentang cara memanfaatkan marketplace untuk penjualan online dan memahami fitur-fitur dalam transaksi keuangan yang ada di dalam Sistem Informasi Keuangan. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis yang dapat membantu guru dan siswa SLBN Pembina Pekanbaru untuk lebih mandiri secara finansial dengan memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk keterampilan dan pertanggungjawaban keuangan mereka.

**Kata kunci:** Transformasi Digital, Optimalisasi Tata Kelola Keuangan, Manajemen Usaha, Ekonomi Digital

## PENDAHULUAN

Sekolah Luar Biasa Negeri (SLBN) Pembina Pekanbaru adalah Pendidikan khusus dan layanan khusus (PK-LK). Sekolah ini menangani siswa/siswi yang memiliki keterbatasan mental, fisik dan intelektual atau disebut dengan disabilitas, yang terletak di Jalan Segar No. 46 Kelurahan Rejosari, Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Didirikan oleh Departemen Pendidikan Nasional pada Tahun 1998, yang dikeluarkan oleh Menteri Pendidikan Nasional No.13a/O/1998. Pada Tanggal 29 Januari 1998, SLB Negeri Pembina Pekanbaru saat ini dipimpin oleh Bapak Moelya Eko Suseno, S.Kom, M.TI, M.Pd (2021-sekarang).

Perkembangan SLBN Pembina Pekanbaru dari tahun ketahun mengalami peningkatan terutama pada peserta didiknya, kemudian infrastruktur, sarana dan prasarana lainnya. SLBN ini sesuai dengan visi dan misinya mengedepankan kemandirian siswa, maka program SLBN Pembina diprioritaskan pada keterampilan siswa, jika dipersentasekan yaitu, Akademik (30%) dan Keterampilan (70%). Sekolah ini memiliki guru pendidik dari lulusan Pendidikan Luar Biasa, dimana jumlah guru SLBN saat ini berjumlah 69 orang

(semua jurusan ketunaan), tenaga tata usaha 21 orang. Untuk siswanya dari tingkat (SDLB, SMPLB dan SMALB) berjumlah 311 orang (semua ketunaan).

Tujuan dan target sentra PK-LK SLBN Pembina Pekanbaru diantaranya : 1) Menghasilkan peserta didik yang mampu bersaing di era globalisasi; dan 2) menghasilkan peserta didik yang mampu menerapkan pendayagunaan IPTEK secara optimal. Berdasarkan hasil diskusi bersama Kepala Sekolah, terdapat 13 keterampilan yang diterapkan oleh Sekolah SLB Negeri Pembina Pekanbaru untuk siswa, diantaranya: 1) membatik, 2) tata busana, 3) tata kecantikan, 4) otomotif, 5) rotan, 6) barang bekas, 7) pertanian, 8) karya kayu, 9) hantaran, 10) tata boga, 11) *acupresure*, 12) merangkai bunga, 13) kerajinan rumah tangga.

Pernyataan dari Kepala Sekolah dan beberapa orang guru adalah dari 13 keterampilan yang diterapkan, yang sudah bisa dikatakan maju dan berhasil adalah keterampilan membatik, dan merangkai bunga. Untuk keterampilan lainnya masih membutuhkan usaha dan upaya maksimal sehingga keterampilan lainnya menjadi lebih baik. Setiap keterampilan yang dihasilkan menjadi produk akan diperjualbelikan, namun masih terdapat kendala dalam aspek pemasaran, pengelolaan keuangan dan manajemen keberlanjutan terutama dari produk yang dihasilkan dari keterampilan pertanian, karya kayu, tata boga, merangkai bunga dan kerajinan rumah tangga. Kepala sekolah dan guru juga menyampaikan bahwa diperlukan edukasi dalam bentuk pelatihan dan pendampingan dalam manajemen pemasaran produk yang dihasilkan, tata kelola keuangan dari hasil penjualan dan manajemen keberlanjutan usaha agar mampu mendapatkan izin dari pihak-pihak yang terkait.

Permasalahan prioritas yang dihadapi Mitra PKM saat ini, yakni: Masih rendahnya penerapan manajemen pemasaran. Berdasarkan 13 keterampilan yang diajarkan di SLBN Pembina Pekanbaru yang telah diuraikan, setiap produk yang dihasilkan dari seluruh keterampilan terdapat permasalahan dan kendala yakni dalam hal memasarkan produk. Promosi yang dilakukan hanya bersifat dari mulut ke mulut dan melalui pameran serta menggunakan media sosial yang belum dimanfaatkan secara maksimal sehingga penjualan produk yang dihasilkan tidak maksimal. Perlu pengetahuan dan keterampilan guru dan siswa terkait manajemen pemasaran berbasis teknologi. Dengan adanya penerapan manajemen pemasaran yang tertata kelola dengan baik tentunya akan dapat memperluas jangkauan promosi dan peningkatan penjualan. Manajemen pemasaran secara keseluruhan yaitu cara perusahaan melakukan bisnis yang mempersiapkan, menentukan, dan mendistribusikan produk, jasa, dan gagasan yang dapat memenuhi kebutuhan pasar sasaran (Tjiptono, 2022).

Selanjutnya, Masih rendah pengetahuan dan keterampilan guru dan siswa dalam tata kelola keuangan dengan adopsi aplikasi akuntansi. Hasil dari penjualan produk yang dihasilkan dari berbagai keterampilan siswa, seharusnya di-manage secara baik menggunakan aplikasi akuntansi sederhana sehingga laporan keuangan menjadi kredibel, transparan dan akuntabel. Hingga saat ini SLBN masih menggunakan pencatatan manual untuk transaksi penerimaan dan pengeluaran pada setiap aktivitas

keterampilan usahanya sehingga menyebabkan pengelola administrasi keuangan menjadi tidak efektif dan efisien, padahal dengan kemajuan teknologi saat ini, laporan keuangan harus menggunakan pelaporan berbasis aplikasi. Warren et al. (2017) menjelaskan: "Accounting can be defined as an information system that provides reports to stakeholders about the economic activities and condition of a business." Artinya, sistem akuntansi tidak hanya merekam transaksi, tetapi juga mengolah informasi yang membantu pihak terkait dalam menilai kinerja dan posisi keuangan suatu organisasi (Warren et al., 2017). Banyak pelaku UMKM belum mengetahui gambaran umum terkait proses akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan pada usaha mereka masing-masing (Nurulita, A, Azlina, Humairoh, & Taufik, 2023). Kurangnya pemahaman tentang pelaporan keuangan menimbulkan masalah baru bagi pelaku UMKM diantaranya kesulitan dalam akses perkreditan, karena dapat dijadikan dasar apakah usaha tersebut sehat atau tidak, serta pihak bank dapat memperkirakan berapa besarnya kredit yang akan diberikan kepada pelaku UMKM (Humairoh, Yusralaini, Nurulita, Aprina, & Gustiani, 2024).

Berdasarkan permasalahan mitra, maka tim pengabdian dari Universitas Riau merasa terpanggil untuk berkesempatan membantu mencari jalan keluar atas permasalahan tersebut. Solusi yang akan dilakukan bertujuan untuk dapat meningkatkan kemampuan manajemen pemasaran, pengelolaan keuangan berbasis aplikasi akuntansi, dan keberlanjutan usaha melalui digitalisasi. SLBN Pembina Pekanbaru diharapkan dapat mencapai kemandirian yang lebih kuat, meningkatkan daya saing, dan menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan.

## METODE

### 1. Tahapan Pelaksanaan Program

Pengabdian ini akan dilaksanakan selama 8 bulan di Pekanbaru, Provinsi Riau. Mitra pada pengabdian ini adalah mitra sasaran masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi yaitu SLBN Pembina Pekanbaru. Metode pelaksanaan kegiatan berfokus pada penyelesaian tiga permasalahan utama yaitu permasalahan manajemen pemasaran, tata kelola keuangan dan manajemen usaha (keberlanjutan usaha). Adapun tahapan pelaksanaan program dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1. Seluruh Rangkaian Kegiatan PKM

Tahapan	Kegiatan
I	<p><b>Persiapan Pelatihan:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Melaksanakan Focus Group Discussion (FGD) dengan mitra dengan tujuan untuk:</li> <li>Memahami kebutuhan spesifik dari mitra, terutama terkait dengan peningkatan kapasitas dalam tata kelola keuangan, manajemen usaha, dan digitalisasi pemasaran.</li> <li>Menyusun materi pelatihan berdasarkan hasil FGD, yang mencakup topik-topik seperti pengelolaan keuangan, strategi</li> </ol>

	<p>pemasaran digital, branding, legalitas usaha, dan akses pembiayaan.</p> <p>4. Menyepakati jadwal pelatihan serta lokasi yang strategis dan nyaman bagi peserta pelatihan, baik secara offline maupun online</p>
<b>II</b>	<p><b>Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing</b></p> <p>1. Pembuatan akun jualan online pada e-commerce dan bimbingan penjualan dan pengaturan toko digital.</p> <p>2. Pembuatan akun sosial media bisnis dan pemasaran produk usaha melalui media sosial.</p> <p>3. Praktik langsung dengan mendemonstrasikan cara mengunggah produk di marketplace dan membuat postingan di media sosial</p>
<b>III</b>	<p><b>Melakukan Pelatihan Keuangan dan Penggunaan Software Akuntansi Sederhana dan melakukan Mentoring Keuangan</b></p> <p>1. Melakukan sosialisasi tentang pentingnya tata kelola keuangan</p> <p>2. Pelatihan sistem pencatatan keuangan berbasis digital dengan menggunakan website SI APIK</p>
<b>IV</b>	<p><b>Evaluasi dan Monitoring</b></p> <p>Pemeriksaan Evaluasi hasil pelatihan bagi SLBN Pembina Pekanbaru, tindak lanjut dapat berupa sesi konsultasi tambahan</p>

## 2. Bentuk Partisipasi Mitra dalam PKM

Mitra utama program ini adalah SLBN Pembina Pekanbaru. Mitra ini akan terlibat penuh dalam tahapan kegiatan program pengabdian masyarakat ini. Bentuk partisipasi mitra adalah:

- a. Keikutsertaan dalam Pelatihan : Mitra berpartisipasi secara aktif dalam semua sesi pelatihan yang diselenggarakan, termasuk pelatihan keuangan, penggunaan software akuntansi, pelatihan perizinan usaha, sesi konsultasi usaha, sistem penjualan online berbasis marketplace, dan pemasaran melalui media sosial.
- b. Penyampaian Masukan dan Umpan Balik: Mitra dilibatkan dalam proses penyampaian masukan dan umpan balik mengenai materi pelatihan yang diberikan. Melalui survei maupun sesi diskusi yang berguna untuk kegiatan dimasa yang akan datang.
- c. Praktik Implementasi: Mitra akan didorong untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan dalam usaha yang sudah dimiliki.
- d. Kolaborasi dalam Sesi Konsultasi: Mitra akan berpartisipasi dalam sesi konsultasi yang diadakan secara reguler untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam manajemen usaha dan pemasaran.

- Tim Pengabdian akan menyediakan tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu tim pengabdian juga menyediakan:
- a. Mendatangkan tenaga pelatih dari dosen UNRI untuk memberikan pelatihan soft skill tata kelola keuangan dan manajemen usaha serta Digital marketing.
  - b. Mendatangkan dosen dan mahasiswa UNRI yang sudah pernah terlibat dalam penelitian dan juga pengabdian dari tim pengabdian, yang memiliki kemampuan dan skill dalam kegiatan ini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di SLBN Pembina Pekanbaru yang beralamat Jl. Segar No.46, Bencah Lesung, Kec. Tenayan Raya, Kota Pekanbaru, Riau yang merupakan pendidikan khusus dan layanan khusus (PK-LK) yang memiliki tujuan dan target untuk a) Menghasilkan peserta didik yang mampu bersaing di era globalisasi b) Menghasilkan peserta didik yang mampu menerapkan pendayagunaan IPTEK dengan optimal.

Tahapan persiapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat skema desa binaan dimulai dengan koordinasi tim pelaksana mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kegiatan pengabdian ini terdiri dari: (1) Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing, dan (2) Pelatihan Keuangan dan Penggunaan Software Akuntansi Sederhana.

### **1. Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing.**

Pelatihan ini didasarkan pada masih rendahnya penerapan manajemen pemasaran. Berdasarkan 13 keterampilan yang diajarkan di SLBN Pembina Pekanbaru yang telah diuraikan, setiap produk yang dihasilkan dari seluruh keterampilan terdapat permasalahan dan kendala yakni dalam hal memasarkan produk. Promosi yang dilakukan hanya bersifat dari mulut ke mulut dan melalui pameran serta menggunakan media sosial yang belum dimanfaatkan secara maksimal sehingga penjualan produk yang dihasilkan tidak maksimal. Perlu pengetahuan dan keterampilan guru dan siswa terkait manajemen pemasaran berbasis teknologi. Dengan adanya penerapan manajemen pemasaran yang tertata kelola dengan baik tentunya akan dapat memperluas jangkauan promosi dan peningkatan penjualan terutama produk yang dihasilkan. Manajemen pemasaran secara keseluruhan yaitu cara perusahaan melakukan bisnis yang mempersiapkan, menentukan, dan mendistribusikan produk, jasa, dan gagasan yang dapat memenuhi kebutuhan pasar sasaran (Tjiptono, 2022). Menurut Loundon dan Loundon, Marketplace (E-commerce) adalah proses pembelian dan penjualan jasa dan barang-barang secara elektronik dengan transaksi bisnis berkomputerisasi menggunakan internet, jaringan, dan teknologi digital lainnya (Rahmawati, 2021). Taprial dan Kanwar mendefinisikan media sosial ialah media yang digunakan seseorang untuk menjadi sosial, atau mendapatkan daring sosial

dengan berbagi isi, berita, foto dan lain-lain dengan orang lain (Taprial & Kanwar, 2012).

Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing dilakukan pada hari Sabtu, 6 September 2025 di Aula SLB Negeri Pembina Pekanbaru pada pukul 09.00 s/d 11.00 Wib dimana jumlah peserta sebanyak 82 orang yang terdiri dari guru sebanyak 77 orang dan siswa sebanyak 5 orang.



Gambar 1

Pelaksanaan Pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing

Pelaksanaan pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing. Dimulai dari pembukaan oleh MC, pembacaan do'a, kata sambutan dari ketua pengabdian, kata sambutan kepala sekolah SLBN Pembina Pekanbaru, penyebaran kuesioner pre-test, pemaparan materi pelatihan oleh narasumber, diskusi tanya jawab, penyebaran kuesioner post-test dan penutup.

Narasumber pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing dari tim pengabdian kepada masyarakat yaitu Bpk. Dr. Abd. Rasyid Syamsuri, S.E., M.Si dibantu oleh mahasiswa sebagai MC dan sebagai operator laptop dan pengambilan foto serta video.

Pelatihan Sistem Penjualan Online Berbasis Marketplace terdiri dari materi ini meliputi: Pengenalan tentang platform marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada, Jenis-jenis marketplace (Marketplace Murni dan Marketplace Hybrid), Langkah-langkah untuk memulai berjualan di marketplace, Cara mengelola produk di marketplace dengan foto produk

yang menarik, deskripsi yang jelas, dan teknik copywriting untuk meningkatkan konversi penjualan, Strategi penentuan harga, penggunaan diskon, dan bundling produk, Pengelolaan pengiriman dan stok produk, Cara menggunakan fitur promosi seperti voucher, flash sale, dan gratis ongkir untuk meningkatkan visibilitas produk, Analisis penjualan melalui dashboard marketplace untuk optimasi penjualan. Pelatihan Sosial Media Marketing mengajarkan: Bagaimana cara menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan produk, Teknik pembuatan konten menarik yang relevan dengan produk dan audiens, Strategi untuk membangun branding melalui media sosial, Cara berinteraksi dengan pengikut dan mengelola umpan balik positif maupun negatif, dan Penggunaan iklan berbayar di media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Untuk mengukur capaian pemahaman peserta pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing, dianalisis lebih lanjut dari penyebaran kuesioner pre-test dan post-test kepada seluruh peserta melalui google formulir.

Soal Pre-test dan post-test pelatihan sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing:

Soal 1 Apa yang dimaksud dengan marketplace?

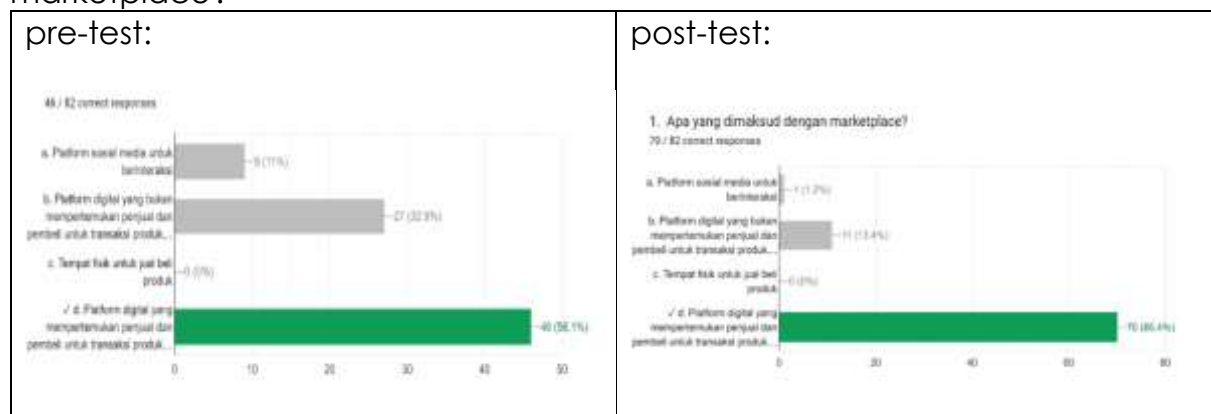
Soal 2 Keuntungan bagi penjual yang menggunakan marketplace adalah?

Soal 3 Langkah pertama untuk mulai berjualan di marketplace adalah?

Soal 4 Apa yang harus diperhatikan dalam mengelola produk di marketplace?

Soal 5 Salah satu fitur promosi di marketplace yang dapat meningkatkan penjualan adalah?

**Hasil Pre-Test dan Post-Test Soal 1: Apa yang dimaksud dengan marketplace?**



Gambar 2  
 Hasil pre-test & post-test Soal 1

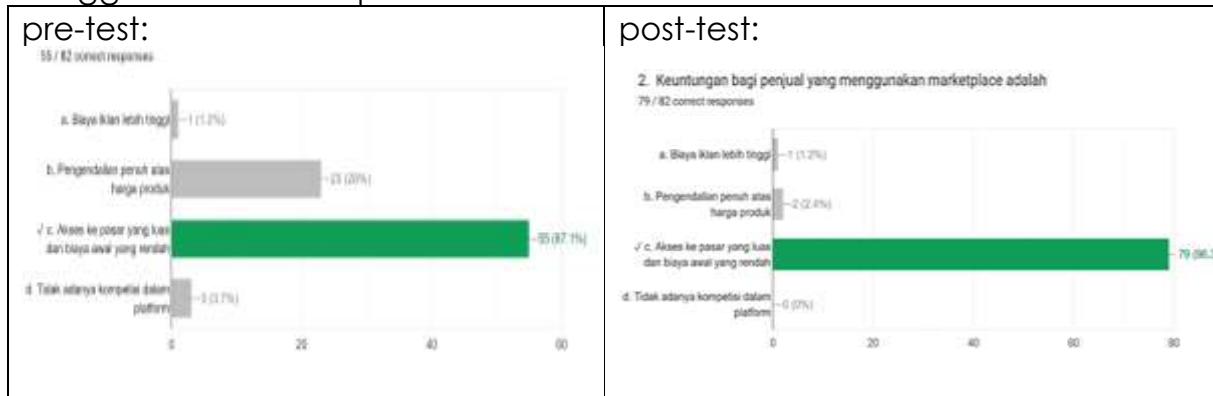
Hasil pre-test Soal 1: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 46 orang atau 56,1%.

Hasil post-test Soal 1: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 70 orang atau 85,4%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 29,3%.

Analisis: Terjadi peningkatan yang signifikan, yang menunjukkan bahwa pelatihan berhasil memberikan pemahaman yang lebih baik tentang definisi marketplace.

**Hasil Pre-Test dan Post-Test Soal 2: Keuntungan bagi penjual yang menggunakan marketplace adalah?**



Gambar 3  
 Hasil pre-test & post-test Soal 2

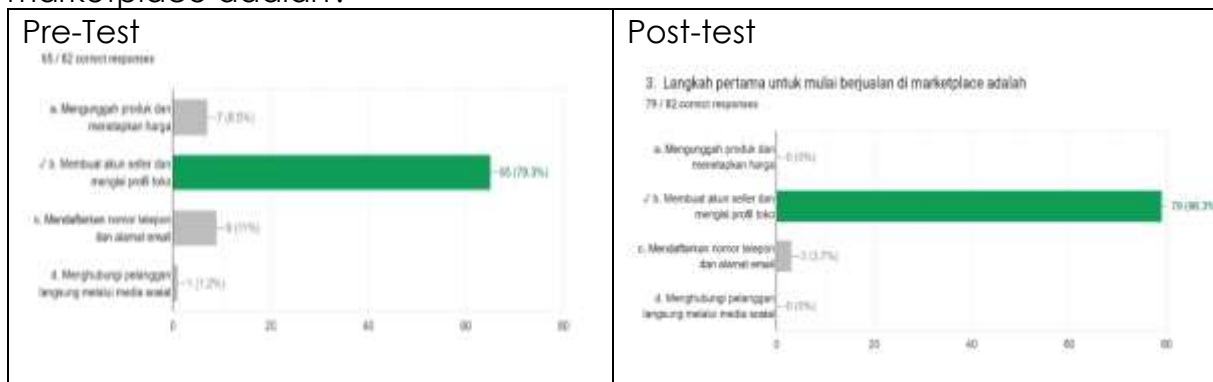
Hasil pre-test Soal 2: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 55 orang atau 67,1%.

Hasil post-test Soal 2: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 79 orang atau 96,3%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 29,2%.

Analisis: Peningkatan ini menunjukkan bahwa peserta semakin memahami keuntungan praktis yang bisa didapatkan oleh penjual yang menggunakan marketplace, yang mungkin sebelumnya kurang dipahami.

**Hasil Pre-Test dan Post-Test Soal 3: Langkah pertama untuk mulai berjualan di marketplace adalah?**



Gambar 4  
 Hasil pre-test & post test Soal 3

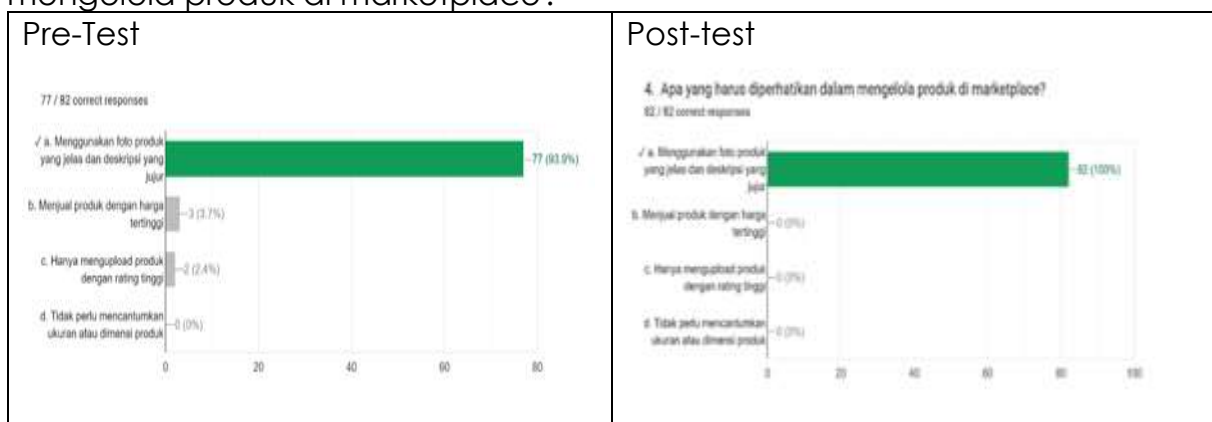
Hasil pre-test Soal 3: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 65 orang atau 79,3%.

Hasil post-test Soal 3: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 79 orang atau 96,3%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 17%.

Analisis: Meskipun sudah ada pemahaman yang cukup baik pada pre-test, pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta dengan memberikan lebih banyak detail tentang langkah-langkah berjualan di marketplace.

**Hasil Pre-Test dan Post-Test Soal 4:** Apa yang harus diperhatikan dalam mengelola produk di marketplace?



Gambar 5  
Hasil pre-test & post test Soal 4

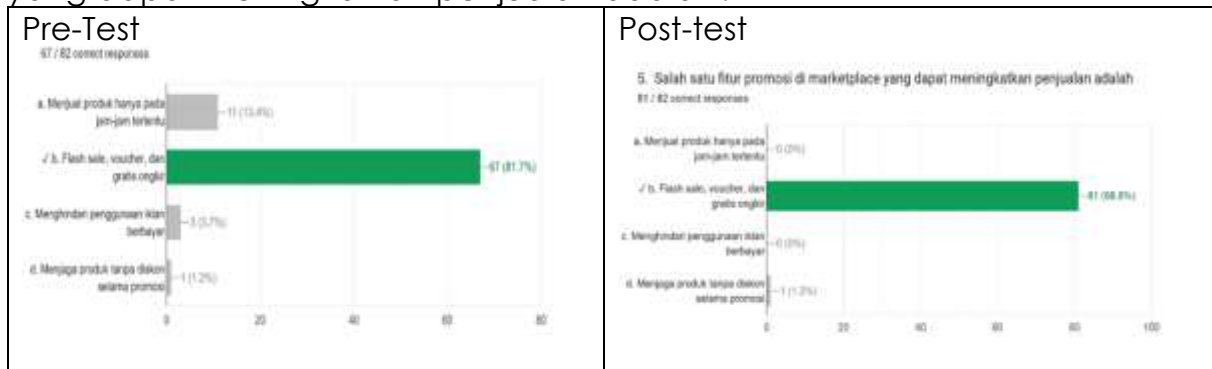
Hasil pre-test Soal 4: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 77 orang atau 93,9%.

Hasil post-test Soal 4: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 82 orang atau 100%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 6,1%.

Analisis: Meskipun sudah ada pemahaman yang baik pada pre-test, pelatihan berhasil menyempurnakan pemahaman peserta dengan memastikan mereka dapat mengelola produk dengan baik di marketplace.

### Hasil Pre-Test dan Post-Test Soal 5: Salah satu fitur promosi di marketplace yang dapat meningkatkan penjualan adalah?



Gambar 6

#### Hasil pre-test & post test Soal 5

Hasil pre-test Soal 5: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 67 orang atau 81,7%.

Hasil post-test Soal 5: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 81 orang atau 98,8%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 17,1%.

Analisis: Peningkatan yang signifikan ini menunjukkan bahwa peserta sekarang lebih memahami cara menggunakan fitur promosi yang ada di marketplace untuk meningkatkan penjualan produk mereka.

Analisis Keseluruhan: Ada peningkatan yang signifikan dalam pemahaman peserta tentang sistem penjualan online berbasis marketplace dan sosial media marketing setelah mengikuti pelatihan. Secara umum, peserta menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang konsep dan praktik yang berkaitan dengan marketplace.

Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta dalam semua aspek yang diuji melalui pre-test dan post-test. Peningkatan yang signifikan pada setiap soal menunjukkan efektivitas materi pelatihan dalam meningkatkan pengetahuan peserta tentang cara memanfaatkan marketplace untuk penjualan online dan memahami fitur-fitur yang ada di dalamnya. Hasil ini menunjukkan bahwa peserta dapat dengan lebih percaya diri menggunakan platform marketplace untuk memasarkan produk mereka.

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan praktis yang dapat membantu guru dan siswa SLBN Pembina Pekanbaru untuk lebih mandiri secara finansial dengan memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk keterampilan mereka. Dengan pemahaman yang baik tentang marketplace dan media sosial marketing, siswa dapat memperoleh peluang yang lebih besar untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam dunia digital.

## 2. Pelatihan Keuangan dan Penggunaan Software Akuntansi Sederhana.

Pelatihan ini didasarkan masih rendah pengetahuan dan keterampilan guru dan siswa dalam tata kelola keuangan dengan adopsi aplikasi akuntansi. Hasil dari penjualan produk yang dihasilkan dari berbagai keterampilan siswa, seharusnya di-manage secara baik menggunakan aplikasi akuntansi sederhana sehingga laporan keuangan menjadi kredibel, transparan dan akuntabilitas. Hingga saat ini SLBN masih menggunakan pencatatan manual sederhana sehingga menyebabkan pengelola administrasi keuangan menjadi tidak efektif dan efisien, padahal dengan kemajuan teknologi saat ini, laporan keuangan harus menggunakan laporan akuntansi berbasis aplikasi. Warren et al. (2017) menjelaskan: "Accounting can be defined as an information system that provides reports to stakeholders about the economic activities and condition of a business." Artinya, sistem akuntansi tidak hanya merekam transaksi, tetapi juga mengolah informasi yang membantu pihak terkait dalam menilai kinerja dan posisi keuangan suatu organisasi (Warren et al., 2017). Banyak pelaku UMKM belum mengetahui gambaran umum terkait proses akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan pada usaha mereka masing-masing (Nurulita, A, Azlina, Humairoh, & Taufik, 2023). Kurangnya pemahaman tentang pelaporan keuangan menimbulkan masalah baru bagi pelaku UMKM diantaranya kesulitan dalam akses perkreditan, karena dapat dijadikan dasar apakah usaha tersebut sehat atau tidak, serta pihak bank dapat memperkirakan berapa besarnya kredit yang akan diberikan kepada pelaku UMKM (Humairoh, Yusraini, Nurulita, Aprina, & Gustiani, 2024).

Pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana dilakukan pada hari Sabtu, 13 September 2025 di Aula SLBN Pembina Pekanbaru pada pukul 09.00 s/d 12.00 Wib dimana jumlah peserta sebanyak 82 orang yang terdiri dari guru sebanyak 77 orang dan siswa sebanyak 5 orang.



Gambar 7

Pelaksanaan pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana

Pelaksanaan pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana dimulai dari pembukaan oleh MC, penyebaran kuesioner pre-test, pemaparan materi pelatihan oleh narasumber, diskusi tanya jawab, penyebaran kuesioner post-test dan penutup.

Narasumber pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana dari tim pengabdian kepada masyarakat yaitu Ibu Suci Nurulita, S.E., M.Si dibantu oleh mahasiswa sebagai MC dan sebagai operator laptop dan pengambilan foto serta video.

Materi pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana terdiri dari materi ini meliputi; Pentingnya Pengelolaan Keuangan: Pelaku UMKM akan memahami pentingnya memiliki laporan keuangan yang akurat dan terstruktur, Pengenalan Aplikasi Akuntansi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SI APIK): Materi ini mencakup pengenalan aplikasi SI APIK, yang dirancang untuk membantu UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi keuangan dengan mudah. Aplikasi ini membantu dalam pencatatan penerimaan dan pengeluaran hingga menghasilkan laporan keuangan seperti Laporan Posisi Keuangan serta Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba. Prosedur Penggunaan Aplikasi mencakup bagaimana cara mengunduh dan mendaftar aplikasi SI APIK, serta langkah-langkah memasukkan data usaha dan transaksi keuangan. Langkah Penyusunan Laporan Keuangan: Peserta akan diajarkan bagaimana mengelola transaksi keuangan mereka menggunakan aplikasi dan menghasilkan laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM), dan Simulasi Penyusunan Laporan Keuangan.

Untuk mengukur capaian pemahaman peserta pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana dianalisis lebih lanjut dari penyebaran kuesioner pre-test dan post-test kepada seluruh peserta melalui google formulir.

Soal Pre-test dan post-test pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana):

Soal 1 Laporan keuangan berfungsi untuk?

Soal 2 Fungsi utama aplikasi SI APIK adalah?

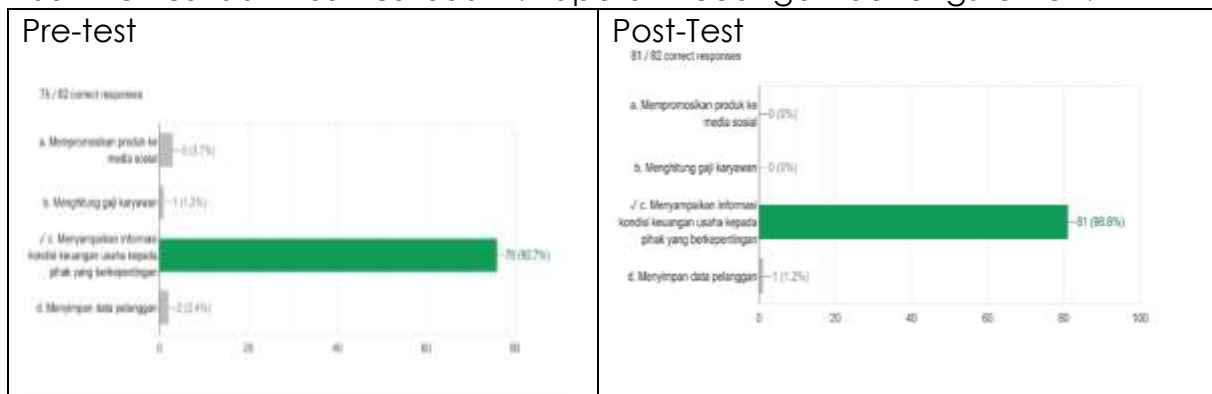
Soal 3 Dalam aplikasi SI APIK, kategori transaksi yang dapat dicatat adalah?

Soal 4 Salah satu manfaat menggunakan aplikasi keuangan digital seperti SI APIK bagi UMKM adalah?

Soal 5 Setelah menginstal SI APIK, langkah berikutnya adalah?

Soal 6 Apa yang ditampilkan pada menu "History Transaksi" dalam SI APIK?

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 1: Laporan keuangan berfungsi untuk?**



Gambar 8  
Hasil pre-test & post test Soal 1

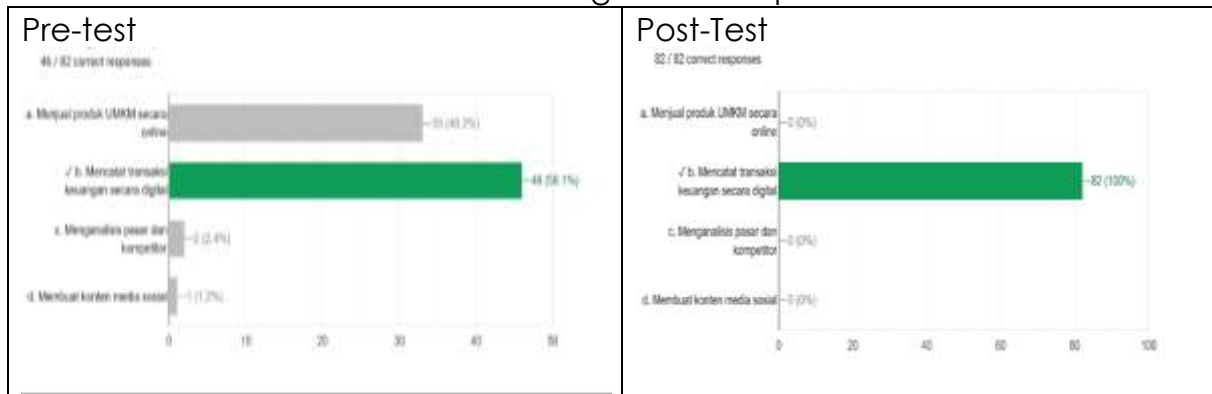
Hasil pre-test Soal 1: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 76 orang atau 92,7%.

Hasil post-test Soal 1: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 81 orang atau 98,8%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 6,1%

Analisis: Sebagian besar peserta sudah memahami fungsi laporan keuangan sebelum pelatihan. Namun, pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman mereka sedikit lebih jauh, menegaskan kembali pentingnya laporan keuangan untuk evaluasi bisnis dan pengambilan keputusan.

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 2: Fungsi utama aplikasi SI APIK adalah?**



Gambar 9  
Hasil pre-test & post test Soal 2

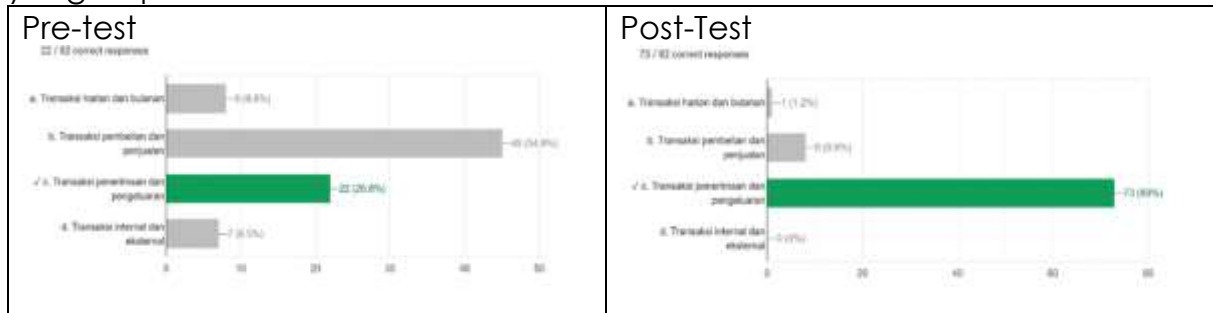
Hasil pre-test Soal 2: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 46 orang atau 56,1%.

Hasil post-test Soal 2: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 82 orang atau 100%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 43,9%.

Analisis: Peningkatan yang sangat signifikan ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil mengatasi kurangnya pemahaman peserta mengenai aplikasi SI APIK. Setelah pelatihan, peserta dapat sepenuhnya memahami fungsi utama aplikasi, yaitu untuk mempermudah pencatatan transaksi dan pembuatan laporan keuangan bagi UMKM.

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 3:** Dalam aplikasi SI APIK, kategori transaksi yang dapat dicatat adalah?



Gambar 10  
 Hasil pre-test & post test Soal 3

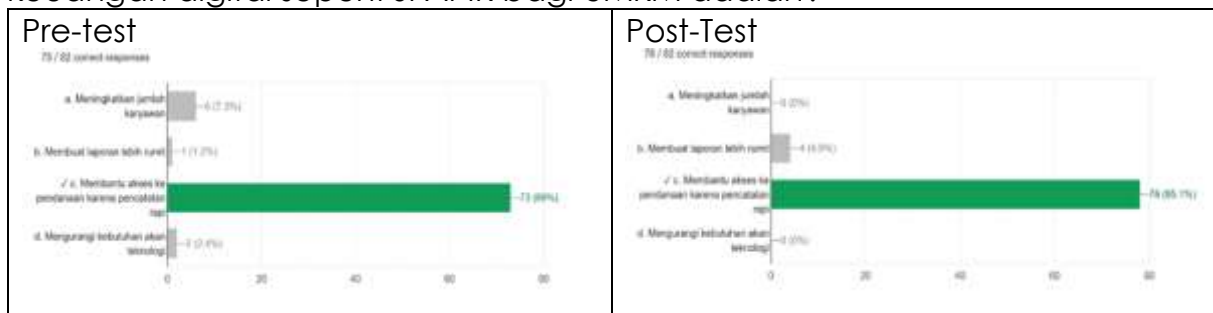
Hasil pre-test Soal 3: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 45 orang atau 54,9%.

Hasil post-test Soal 3: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 73 orang atau 89%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 34,1%.

Analisis: Sebelum pelatihan, banyak peserta yang belum sepenuhnya memahami berbagai kategori transaksi yang dapat dicatat dalam aplikasi SI APIK. Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang cara mencatat berbagai transaksi yang relevan untuk UMKM, baik penerimaan maupun pengeluaran.

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 4:** Salah satu manfaat menggunakan aplikasi keuangan digital seperti SI APIK bagi UMKM adalah?



Gambar 11  
 Hasil pre-test & post test Soal 4

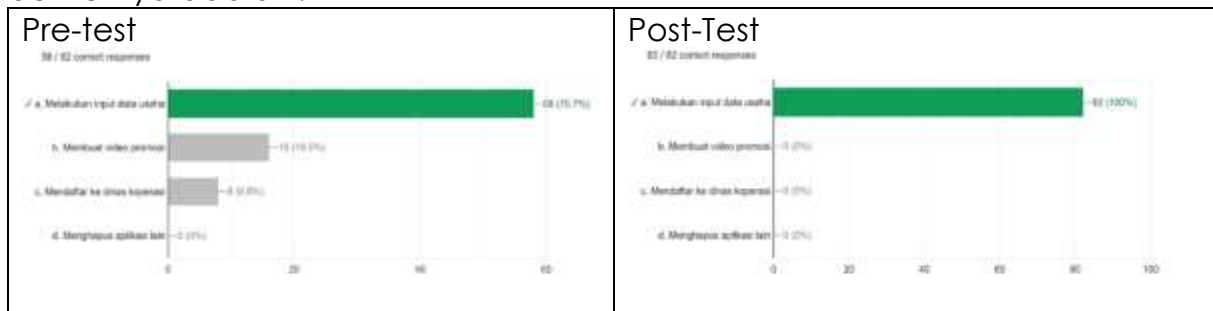
Hasil pre-test Soal 4: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 73 orang atau 89%.

Hasil post-test Soal 4: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 78 orang atau 95,1%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 6,1%.

Analisis: Sebagian besar peserta sudah memahami manfaat menggunakan aplikasi keuangan digital seperti SI APIK, tetapi pelatihan ini memperjelas manfaatnya, termasuk kemudahan dalam pencatatan transaksi dan pembuatan laporan yang sesuai standar akuntansi.

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 5:** Setelah menginstal SI APIK, langkah berikutnya adalah?



Gambar 12  
Hasil pre-test & post test Soal 5

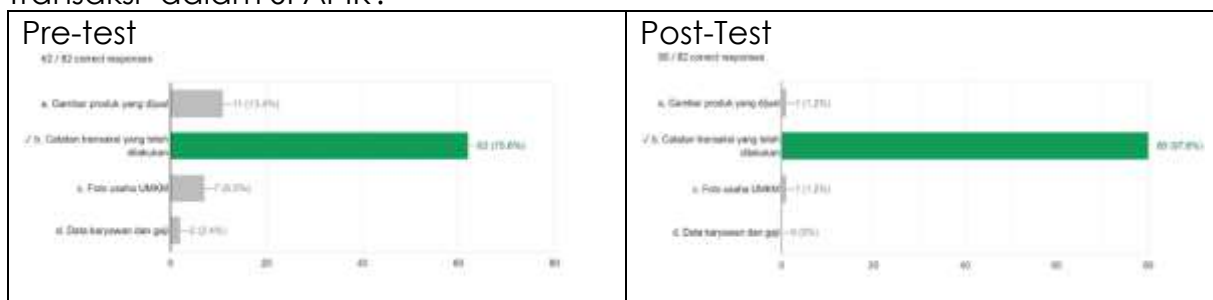
Hasil pre-test Soal 5: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 58 orang atau 70,7%.

Hasil post-test Soal 5: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 82 orang atau 100%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 29,3%.

Analisis: Hasil pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar peserta kurang memahami langkah-langkah lanjutan setelah menginstal SI APIK. Namun, setelah pelatihan, peserta memperoleh pemahaman penuh tentang prosedur pendaftaran akun dan pengisian data usaha di aplikasi, yang menyebabkan peningkatan signifikan.

**Hasil Pre-Test dan Post Test Soal 6:** Apa yang ditampilkan pada menu "History Transaksi" dalam SI APIK?



Gambar 13  
Hasil pre-test & post test Soal 6

Hasil pre-test Soal 6: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 62 orang atau 75,6%.

Hasil post-test Soal 6: dari jumlah peserta 82 orang, yang menjawab benar sebanyak 80 orang atau 97,6%.

Dari hasil yang diberikan, dapat dilihat peningkatan persentase peserta yang menjawab benar setelah pelatihan sebesar 22%.

Analisis: Meskipun banyak peserta sudah mengetahui bahwa aplikasi SI APIK mencatat transaksi, pemahaman mereka tentang fitur spesifik seperti "History Transaksi" belum optimal pada pre-test.

Pelatihan berhasil memberikan pemahaman yang lebih lengkap tentang fungsi fitur tersebut, yang memudahkan pengguna untuk melacak dan meninjau transaksi sebelumnya.

Rata-rata peningkatan untuk semua soal adalah sekitar 20,1%. Peningkatan terbesar terjadi pada Soal 2 (Fungsi utama aplikasi SI APIK) dengan peningkatan 43,9%, yang menunjukkan bahwa pelatihan sangat efektif dalam mengedukasi peserta mengenai aplikasi yang digunakan dalam pencatatan keuangan UMKM.

Pelatihan ini sukses dalam meningkatkan pemahaman peserta mengenai aplikasi SI APIK, terutama dalam hal fungsionalitas aplikasi dan cara penggunaannya untuk mencatat transaksi serta membuat laporan keuangan. Peningkatan yang signifikan menunjukkan bahwa peserta kini lebih mampu memanfaatkan aplikasi tersebut untuk manajemen keuangan usaha mereka. Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta dapat memahami cara mengelola keuangan usaha dengan lebih baik dan terstruktur, mampu menggunakan aplikasi SI APIK untuk mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan secara otomatis dan digital, meningkatkan kualitas laporan keuangan mereka agar dapat lebih mudah diakses dan dipahami oleh pihak internal maupun eksternal, seperti bank dan investor, dan menggunakan laporan keuangan untuk membantu pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

Pelatihan ini merupakan bagian dari upaya untuk meningkatkan daya saing SLBN Pembina Pekanbaru, dengan memberikan pengetahuan penggunaan software yang efektif untuk mengelola keuangan secara digital. Dengan menggunakan aplikasi SI APIK, SLBN Pembina Pekanbaru dapat meningkatkan kualitas manajemen keuangan mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan keberlanjutan usaha yang dihasilkan dari berbagai keterampilan di era ekonomi digital.

Selama kegiatan pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan ada sukses. Ini terlihat dari capaian penilaian pre-test dan post-test melalui google formulir dimana adanya peningkatan pengetahuan dan mendapatkan nilai maksimal. Selanjutnya, terlihat dari keaktifan peserta untuk bertanya dan adanya kegiatan diskusi dalam rangka menambah khasanah keilmuan peserta.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai pemberdayaan SLBN Pembina Pekanbaru melalui transformasi digital, optimalisasi tata kelola keuangan dan manajemen usaha berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing di era ekonomi digital. Pelatihan yang dilakukan mengenai sistem penjualan online berbasis marketplace dan pelatihan sosial media marketing, dan pelatihan keuangan dan penggunaan software akuntansi sederhana. Kegiatan pengabdian dilakukan secara baik dan mendapatkan atensi yang luar biasa dari mitra dan peserta pelatihan terlihat dari capaian penilaian pre-test dan post-test melalui google formulir dimana adanya peningkatan pengetahuan dan mendapatkan nilai maksimal. Selanjutnya, terlihat dari keaktifan peserta untuk bertanya dan adanya kegiatan diskusi dalam rangka menambah khasanah keilmuan peserta. Penyelenggara kegiatan mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Riau dan mitra pengabdian SLBN Pembina Pekanbaru atas dukungan tercapainya kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Humairoh, Fitri., Yusraini., Suci Nurulita., et al. (2024). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Umkm Dengan Menggunakan Aplikasi Berbasis Android Di Pancur Jaya Kabupaten Bengkalis. *Diklat Review: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Pelatihan*, Vol. 8, No. 1.
- Nurulita, Suci., Al Azhar A., Nur Azlina., Fitri Humairoh., Taufeni Taufik. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Di Desa Tambusai Kabupaten Kampar. *Diklat Review: Jurnal Manajemen Pendidikan dan Pelatihan*, Vol. 7, No. 1.
- Rahmawati, K. (2021). Pelatihan Penjualan Online menggunakan Marketplace pada Ukm di Bantul. *DHARMA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 79–85.
- Taprial, V. {Bibliography}, & Kanwar, P. (2012). *Understanding Social Media*. Ventus Publishing ApS.
- Tjiptono, F. (2022). *Manajemen dan Strategi Kepuasan Pelanggan*. CV. Andi.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. E. (2017). *Accounting*. Cengage Learning.