

Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal

Juwita Sari^{1*}, Titik Mildawati², Yahya³, Kurnia⁴

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Surabaya, Indoneisa, email: juwitasari@stiesia.ac.id

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Surabaya, Indoneisa, email: titikmildawati@stiesia.ac.id

³Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Surabaya, Indoneisa, email: yahya@stiesia.ac.id

⁴Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Surabaya, Indoneisa, email: kurniai@stiesia.ac.id

*Koresponden penulis

Info Artikel

Diajukan: 2021-11-29

Diterima: 2022-04-08

Diterbitkan: 2022-04-14

Keywords:

pandemic; traditional grocery store; SMEs; financial digital; fintech

Kata Kunci:

pandemi; toko kelontong; bukuwarung; keuangan digital; UKM



Lisensi: cc-by-sa

Copyright © 2022 Juwita Sari, Titik Mildawati, Yahya, Kurnia

Abstract

The government's program "Belanja di Warung Tetangga" is one of the efforts to increase sales transactions at traditional grocery stores (Toko kelontong). On the other hand, with restrictions on the public's movement space due to an appeal from the government to suppress the spread of COVID-19, people's spending behavior has begun to change. If you usually shop at the supermarket, stay at home and shop at the store near your house. This shows the fact that traditional grocery store buyers have indeed declined, but sales of household goods have continued. Sales of basic commodities are still operating. Therefore, while surviving in the midst of a pandemic, it is possible that traditional grocery stores can streamline their operations. This service activity seeks to outline solutions to the problem of traditional grocery stores during the pandemic, through financial management using the "BukuWarung" application. The fundamental contribution of this activity is the improvement of traditional grocery stores in managing their financial effectiveness. Increasing the understanding of traditional grocery stores regarding digital financial records and opening up the insight of owners on current technological developments. The hope is, during this pandemic, traditional grocery stores can survive and be able to perform financial efficiency.

Abstrak

Program pemerintah "Belanja di Warung Tetangga" merupakan salah satu upaya meningkatkan transaksi penjualan di toko kelontong, yang mayoritas dikelola pemilik dengan ekonomi menengah kebawah. Di sisi lain, dengan adanya pembatasan ruang gerak masyarakat atas himbauan dari pemerintah untuk menekan penyebaran COVID-19, perilaku belanja masyarakat mulai berubah. Jika biasanya berbelanja di Supermarket, menjadi diam dirumah dan berbelanja di dekat rumah. Hal ini menunjukkan fakta bahwa pembeli toko kelontong memang menurun, tetapi penjualan barang kebutuhan rumah tangga tetap berjalan. Penjualan bahan pokok masih terus beroperasi. Oleh karena itu, sembari bertahan ditengah pandemi mungkin saja toko kelontong dapat mengefisiensikan operasionalnya. Kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra bisnis toko kelontong ini menguraikan solusi atas permasalahan toko kelontong yaitu melalui kegiatan pendampingan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi BukuWarung. Kontribusi mendasar dari kegiatan ini adalah peningkatan UKM toko kelontong dalam mengelola efektivitas finansialnya. Menambah pemahaman UKM toko kelontong terkait pencatatan finansial secara digital dan membuka wawasan pemilik toko kelontong akan perkembangan teknologi saat ini. Harapannya, di

masa pandemi ini UKM Toko kelontong dapat bertahan serta mampu melakukan efisiensi keuangan dengan mencatat setiap transaksi yang timbul dari bisnis toko kelontong dengan rapi menggunakan aplikasi BukuWarung.

Cara mensitasi artikel:

Sari, J., Mildawati, T., Yahya, & Kurnia. (2022). Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(2), 210–220. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i2.13976>

PENDAHULUAN

Toko kelontong merupakan toko kecil yang menjual kebutuhan sehari-hari yang lokasinya dekat dengan rumah/ perumahan/ lokasi yang mudah dijangkau masyarakat. Umumnya toko kelontong menjual bahan kebutuhan rumah tangga. Produk dijual secara ecer atau skala kecil. Bentuk toko kelontong cenderung tradisional, dimana pembeli yang membeli barang dilayani secara penuh oleh penjual. Proses pengambilan barang diambilkan oleh penjual dan proses pembayaran mayoritas masih cash/tunai. Bentuk toko kelontong sendiri cenderung kecil dan sempit, pendapatannya pun juga relatif kecil jika dibandingkan toko modern sehingga toko kelontong dapat diklasifikasikan sebagai Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Pentiana & Yuniarti, 2018).

Walaupun bisnis berskala kecil tetapi keberadaan toko kelontong memiliki dampak perekonomian yang luas di masyarakat. Keberadaan toko kelontong yang dekat dengan masyarakat menjadikan perputaran uang relatif cepat dan toko kelontong memiliki segmen tersendiri, yaitu mayoritas masyarakat dengan ekonomi rendah/masyarakat dengan pendanaan terbatas yang berbelanja secara ecer (Hidayat et al., 2020). Selain berdampak ekonomi, toko kelontong juga memiliki manfaat meningkatkan tali silaturahmi antar tetangga. Misalnya saja ketika berbelanja, ada tetangga sekitar juga yang berbelanja. Saling bertegur sapa dan bertukar kabar, selanjutnya terjalinlah informasi antar tetangga (Fitrianto et al., 2020).

Disisi lain, regulasi pemulihan ekonomi yang terus dilakukan oleh pemerintah dan seluruh elemen masyarakat menjadi energi positif bagi keberlanjutan bisnis UKM untuk meningkatkan transaksi penjualan toko kelontong. Program pemerintah yaitu “Belanja di Warung Tetangga” yang diinisiasi Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop dan UKM) bersama BUMN Pangan dan diluncurkan pada April 2020 lalu, diharapkan mampu membuat warung atau toko kelontong/toko tradisional bersaing dengan retail modern. Program ini disambut antusias penggiat bisnis UMKM Indonesia seperti dibentuknya PT SRCIS yang mendukung pertumbuhan UMKM melalui pemanfaatan teknologi digital. Selain itu, muncul koperasi-koperasi yang menaungi usaha toko kelontong (Khamimah et al., 2021). Salah satu organisasi yang menghimpun pengembangan toko kelontong adalah DMI (Dewan Masjid Indonesia) Gresik.

DMI merupakan organisasi yang bergerak dibidang dakwah dan membina beberapa UKM yang sudah satu tahun menjalin kerjasama dengan STIESIA. Salah satu binaannya adalah UKM toko kelontong, sebanyak 10 toko Kelontong binaan DMI Gresik ini pada akhirnya bekerjasama dengan tim Abdimas STIESIA Surabaya untuk dilakukan pembinaan dan pendampingan

pengembangan usaha. Pemilik toko kelontong kesemuanya adalah ibu rumah tangga yang memiliki toko dirumah. Para ibu rumah tangga ini, berusaha membantu pendapatan keluarga melalui bisnis dari rumah. Barang-barang yang dijual beragam, dari makanan dan minuman hingga kebutuhan rumah tangga. Target pasar mereka adalah tetangga di sekitar toko, toko berusaha memberikan barang kebutuhan yang serba ada dan dijual secara ecer. Jarak 10 toko kelontong ini berjauhan, tetapi tetap dalam satu wilayah sehingga mereka bersama-sama dibina oleh DMI Gresik.

Sementara itu, pandemi COVID-19 yang berdampak ke segala sektor, salah satunya adalah sektor ekonomi. Hal ini dirasakan secara signifikan oleh pelaku bisnis, termasuk toko kelontong. Dimana krisis ekonomi yang dialami toko kelontong terjadi karena penurunan daya beli masyarakat. Masyarakat cenderung berhemat karena pendapatan mereka juga tidak menentu di masa pandemi. Selain itu, toko kelontong yang menjual makanan dan minuman dan terletak di dekat sekolah sangat terdampak karena tidak adanya aktivitas di sekolah. Tanpa disadari hal ini dapat menjadi ancaman bagi perekonomian nasional (Pentiana & Yuniarti, 2018).

Untuk itu, tim abdimas melakukan survei awal pada 10 toko kelontong. Hasil wawancara mendalam dan analisis menyimpulkan bahwa: pembeli toko kelontong memang menurun, tetapi penjualan barang kebutuhan rumah tangga tetap berjalan. Penjualan bahan pokok masih terus beroperasi, mungkin dikarenakan bahan pokok merupakan kebutuhan tetap untuk bertahan hidup. Jika sebelum pandemi omset rata-rata per hari mereka mencapai 200 ribu rupiah, karna pandemi toko kelontong per harinya mendapat omset 100 hingga 150 ribu saja perhari. Ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan masih ada, masih berjalan. Penurunan omset memang terjadi, tetapi tidak serta merta bisnis toko kelontong mati begitu saja. Hal ini bisa jadi dikarenakan efek lain dari pandemi yaitu: pembatasan sosial yang diberlakukan di berbagai wilayah termasuk di Kabupaten Gresik mengakibatkan banyak masyarakat yang kembali berbelanja di toko kelontong dekat rumah.

Permasalahan lain yang juga dialami toko kelontong selama ini adalah pengelolaan keuangan yang dilakukan seadanya dimana pencatatan transaksi bisnis tidak dilakukan secara tertib bahkan kadang sulit memisahkan keuangan keluarga dan keuangan bisnis. Keluar masuknya uang menjadi kurang jelas, penggunaan uang dan pos finansial menjadi rancu. Padahal penjualan barang terhitung bagus, tetapi pos-pos uang masuk bercampur dengan hutang. Sayangnya karena kurangnya informasi pencatatan keuangan digital pada pemilik toko kelontong, menjadikan pendapatan yang masuk kurang terkelola secara maksimal dan keluar masuknya uang tidak tercatat dengan baik.

Untuk itu usulan yang dikembangkan dalam abdimas ini adalah memaksimalkan efisiensi pengelolaan finansial dengan memanfaatkan aplikasi keuangan digital (Putri et al., 2021; Salmah et al., 2020). Karena melalui survei pendahuluan sebelumnya, tim abdimas juga menyoroti bahwa aspek pengelolaan finansial belum maksimal dilakukan oleh UKM toko kelontong. Pemahaman literasi keuangan masih rendah. Melihat ke semua pemilik toko kelontong memiliki handphone yang berbasis android, maka tim abdimas

memutuskan untuk melakukan pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital “BukuWarung” dalam kegiatan abdimas ini.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan abdimas ini berlangsung selama 4 (empat) bulan, dimulai Maret hingga Juni 2021 dengan mitra bisnis Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kabupaten Gresik. Dimana salah satu binaannya adalah UKM toko kelontong, sebanyak 10 toko kelontong menjadi subjek dalam kegiatan abdimas ini. Kegiatan abdimas pada toko kelontong ini menggunakan metode *online/daring*, dimana tim pengabdian bertemu melalui aplikasi *zoom meeting* dengan mitra UKM toko kelontong serta pihak dari BukuWarung. Metode ini dirasa tepat demi mengurangi penyebaran virus COVID-19 (Fitrianto et al., 2020; Yunia et al., 2020).

Berikut rincian pelaksanaan abdimas dengan UKM toko kelontong, kegiatan dimulai Maret 2021, diawali dengan meeting online/pertemuan secara daring dengan mitra UKM Dewan Masjid Indonesia Kabupaten Gresik. DMI membagi UKM binaannya kepada tim abdimas dari STIESIA. Selanjutnya, setelah mendapat subjek abdimas yaitu toko kelontong, tim melakukan perkenalan, silaturahmi sekaligus survei pendahuluan berkenaan dengan pengelolaan UKM toko kelontong selama ini.

Selanjutnya kami mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi UKM toko kelontong, fokus permasalahan utama kami yaitu efektivitas finansial dalam proses pencatatan keuangan dimana pencatatan keuangan yang rumit dan masih tradisional. Dari permasalahan tersebut tim abdimas bekerja sama dengan pihak aplikasi BukuWarung untuk memecahkan masalah UKM toko kelontong bersama. Aplikasi BukuWarung merupakan aplikasi keuangan digital yang dapat diakses melalui gadget (HP/Tablet) dimana didalamnya terdapat menu pencatatan transaksi keuangan, stok barang bahkan ditawarkan pula menu penagihan hutang *online* yang langsung bisa di akses pembeli.

Pada bulan Mei, tim BukuWarung memberikan materi pelatihan kepada tim abdimas. Bertempat di Laboratorium Komputer STIESIA Surabaya. Perkumpulan kecil ini membahas cara kerja aplikasi BukuWarung, kelebihan dan kelemahan BukuWarung, pemberian informasi latar belakang UKM dan musyawarah terkait penyelenggaraan pelatihan dan pendampingan *online* (webinar).

Langkah berikutnya yaitu memberikan solusi permasalahan dengan pemberian materi pelatihan keuangan digital menggunakan aplikasi BukuWarung, kegiatan dilakukan pada hari Rabu, 30 Juni 2021, pukul 07.30-11.00 secara daring/*online* menggunakan *zoom meeting*. Kegiatan ini tidak hanya dihadiri UKM toko kelontong, tetapi juga diikuti oleh UKM binaan DMI Gresik lainnya, seperti UKM Kerajinan serta UKM Makanan dan Minuman, tim abdimas dosen STIESIA dan mahasiswa serta beberapa tim dari buku aplikasi BukuWarung. Selanjutnya, kegiatan pendampingan dilakukan setelah diberikan pelatihan oleh tim BukuWarung dan tim abdimas STIESIA, proses pendampingan dilakukan via *whatsapp*, hal ini untuk memudahkan pemilik toko

kelontong dalam mengaplikasikan pencatatan keuangan di BukuWarung (Yunanto & Rahmasari, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

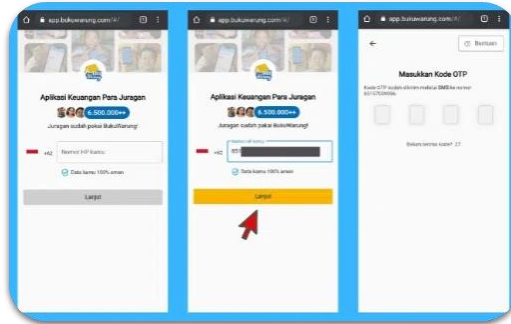
Saat ini, UKM toko kelontong masih menggunakan pencatatan manual, di buku tulis yang tidak rapi. Selanjutnya Tim abdimas STIESIA bekerjasama dengan pengembang tim BukuWarung di Surabaya untuk melakukan kegiatan pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital BukuWarung pada toko kelontong. Berikut merupakan hasil dari kegiatan pendampingan tersebut.

Peserta dalam kegiatan abdimas ini meliputi: 1) Tim abdimas STIESIA, 2) Tim pengembang aplikasi BukuWarung dan 3) Para pemilik toko kelontong. Kegiatan abdimas kerja sama STIESIA, DMI dan BukuWarung ini dilakukan bersama sama. Dalam artian, terdapat 3 kelompok UKM yaitu Toko Kelontong, MaMin (Makanan dan Minuman), dan UKM Kerajinan menjadi peserta dalam kegiatan ini. Berikut ini merupakan list UKM toko kelontong yang menjadi mitra bisnis kegiatan abdimas pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital BukuWarung. Saat diadakan kegiatan webinar, sebagian peserta berkumpul bersama di sekretariat DMI, ini memudahkan proses pelatihan dan koordinasi antar pemilik.



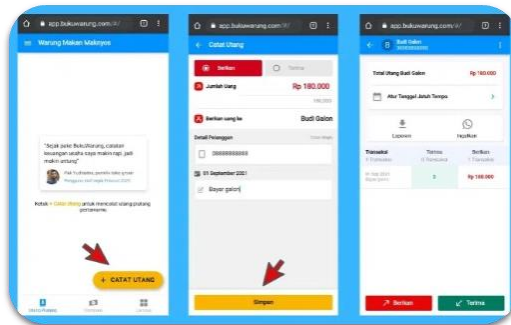
Gambar 1. Peserta abdimas

Adapun materi yang diberikan adalah terkait pentingnya pemahaman literasi keuangan bisnis dan cara menggunakan aplikasi BukuWarung untuk transaksi pengeluaran, pemasukan maupun penagihan utang. Berikut adalah langkah-langkah menggunakan aplikasi BukuWarung: pertama, cari aplikasi BukuWarung di *Playstore*, lalu *download* dan *install*. Selanjutnya verifikasi nomor telepon dan memasukkan kode OTP. Langkah ketiga, pengguna diarahkan untuk mengisi *profile business* (Nama Usaha, Jenis Usaha).



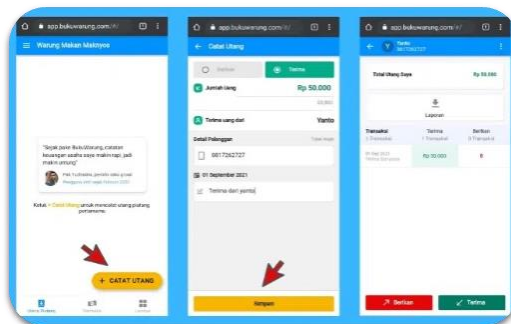
Gambar 2. Cara login aplikasi BukuWarung
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Selanjutnya, Pada gambar 3 berikut ini, pengguna bisa Klik tanda plus pada menu utang piutang. Pada menu ini pemilik bisa mencatat utang pelanggan dan memasukkan nomor HP pelanggan sehingga nantinya akan otomatis tertagih ke pelanggan yang berhutang.



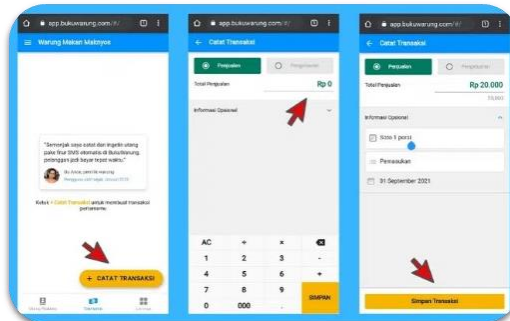
Gambar 3. Alur pencatatan utang
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Jika pada pencatatan utang berwarna merah, maka pada pencatatan piutang tulisan akan berwarna hijau. Gambar 4 berikut ini menunjukkan alur serta tampilan pencatatan piutang pada aplikasi BukuWarung.



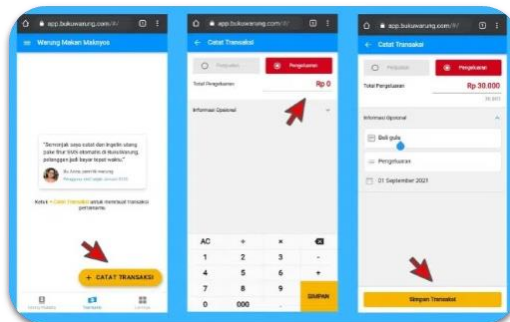
Gambar 4. Alur pencatatan piutang
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Selanjutnya pada Gambar 5 dibawah ini adalah cara mencatat transaksi penjualan. Adapun alurnya adalah klik menu transaksi, dan klik catat transaksi.



Gambar 5. Alur pencatatan penjualan
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Pada Gambar 6 dibawah ini merupakan alur dalam pencatatan transaksi pengeluaran. Pengguna juga dapat menggunakan menu pencatatan pengeluaran dengan cara klik catat transaksi, lalu pilih pengeluaran. Masukkan besaran nominal pengeluaran dan selanjutnya simpan transaksi.



Gambar 6. Tampilan transaksi pengeluaran
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Setelah melakukan proses pencatatan transaksi keuangan, pengguna juga dapat melihat laporan keuangan. Pada pencatatan transaksi penjualan akan terlihat transaksi yang telah dilakukan, selanjutnya tinggal klik 'lihat laporan keuangan' maka laporan keuangan akan otomatis terunduh.



Gambar 7. Tampilan Transaksi Keuangan
 Sumber: <https://bukuwarung.com/>

Kegiatan berlangsung lancar, peserta cukup antusias dan aktif bertanya, dan pemateri (pengembang BukuWarung) juga antusias menanggapi sekaligus mempraktekan penggunaan aplikasi. Peserta mengunduh dan mempraktekan pencatatan stok, pencatatan transaksi keuangan ataupun cara penagihan hutang *online*. Peserta secara langsung bertanya pada pengembang aplikasi BukuWarung, tim BukuWarung pun dengan responsif menjawab serta mempraktekkan setiap permasalahan yang ditanyakan. Sehingga penyerapan informasi dari kegiatan webinar ini tidak hanya satu arah antara pemateri dan peserta, tetapi terjadi proses timbal balik informasi karena kegiatan bersifat praktek (aplikatif). Kegiatan berlangsung kurang lebih 3 jam, pembukaan serta penyampaian materi 45 menit dan sisanya adalah tanya jawab sekaligus praktek.

Berdasarkan pada penelitian sebelumnya oleh [Azzahra et al., \(2019\)](#); [Mahmudah et al., \(2019\)](#); [Suherman et al., \(2020\)](#); [Yunia et al., \(2020\)](#) adanya berbagai aplikasi baik berbasis *web* maupun *mobile* merupakan bentuk perkembangan teknologi informasi yang tujuannya membantu aktivitas masyarakat menjadi lebih efektif. Seperti halnya munculnya aplikasi keuangan digital 'BukuWarung', dibuat dengan tujuan memudahkan proses pencatatan keuangan usaha. Pada artikel [Fitriani \(2021\)](#) menjelaskan manfaat aplikasi BukuWarung secara rinci, yaitu: pertama mengetahui status keuangan bisnis. Aplikasi keuangan BukuWarung dapat membantu membuat laporan keuangan. Fitur yang disajikan dalam aplikasi BukuWarung dapat membantu mencatat keuangan bisnis. Dimana, perhitungan pun dilakukan secara otomatis sehingga kita dapat mengetahui kondisi untung dan rugi dari usaha yang dijalankan secara real time atau langsung.

Kedua, dengan menggunakan aplikasi keuangan digital, akses pengawasan lebih mudah. Aplikasi BukuWarung merupakan aplikasi yang berbasis pada sistem operasi Android. Sehingga kita dapat memasangnya di handphone. Selain itu, mudah mengakses pembukuan dan laporan keuangan bisnis hanya dalam genggam tangan. Anda dapat memantau aplikasi BukuWarung ini dimanapun dan kapanpun. Aplikasi BukuWarung menggunakan sistem real time sehingga data tetap sinkron.

Selanjutnya, aplikasi ini juga memudahkan evaluasi kinerja bisnis. Aplikasi BukuWarung dapat membantu mendapatkan laporan yang akurat dengan cara memasukkan seluruh data transaksi terlebih dahulu, sehingga tidak akan ada transaksi yang terlewat atau salah dalam perhitungan. Jadi, laporan yang dihasilkan dari BukuWarung dapat mempermudah untuk melakukan evaluasi kinerja bisnis.

Keempat, strategi bisnis menjadi lebih akurat. Dengan adanya laporan keuangan yang didapatkan dari aplikasi BukuWarung, penyusunan strategi bisnis menjadi lebih akurat. Misalnya jika terdapat penjualan beberapa produk yang kurang baik, data ini akan dapat dilihat dengan sangat akurat di dalam laporan, sehingga dapat menyusun strategi untuk meningkatkan penjualan produk tersebut di periode berikutnya.

Terakhir, pencatatan transaksi menjadi tersistem. Aplikasi BukuWarung merupakan aplikasi yang memiliki sistem serta database yang saling terhubung, sehingga dapat menghasilkan suatu laporan keuangan yang akurat dan juga detail dalam waktu yang singkat. Aplikasi keuangan BukuWarung juga dapat digunakan sebagai aplikasi kasir, sehingga catatan penjualan bisnis akan masuk ke dalam database. Dengan demikian, pencatatan keuangan dalam bisnis menjadi lebih terstruktur.

Fitur BukuWarung kini terus berkembang dengan menambahkan opsi tagihan/struk online yang bisa di teruskan kepada nomor pembeli, selanjutnya juga pemilik toko dapat mengambil manfaat membuat kartu nama tokonya sendiri, proses pembayaran non tunai juga bisa dilakukan dengan aplikasi BukuWarung. Saat ini, fitur pembelian pulsa dan pembayaran listrik juga sedang dikembangkan.

KESIMPULAN

Simpulan dari keseluruhan kegiatan abdimas ini adalah mitra UKM yaitu pemilik toko kelontong antusias dan kooperatif selama proses pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital BukuWarung berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Dari hasil kegiatan abdimas ini, pemilik toko kelontong akhirnya mendapatkan pemahaman literasi keuangan mengenai dasar pencatatan keuangan atas usaha yang selama ini belum pernah tercatat secara rapi sesuai standar akuntansi. Pemilik toko kelontong juga mendapatkan ilmu terkait adanya finansial teknologi terkini yang mudah diakses hanya dengan gadget berbasis android. Antusiasme dan pemahaman pemilik UKM toko kelontong dapat terlihat pada group *whatsapp* yang masih melanjutkan pembahasan terkait penggunaan aplikasi BukuWarung. Para peserta umumnya masih aktif bertanya terkait pos-pos keuangan yang ada di BukuWarung, demikian juga pihak pengembang BukuWarung tetap membalas dan mengenalkan program-program baru pada BukuWarung.

Kegiatan ini juga menambah wawasan pemilik toko kelontong akan pentingnya digitalisasi manajemen keuangan pada bisnis UKM agar pencatatan keuangan lebih teratur, rapi dan juga lebih efisien efektif sehingga toko kelontong dapat bertahan dalam berbagai situasi sehingga dapat

mengembangkan bisnisnya dengan baik. UKM memahami bahwasannya perkembangan teknologi dapat memudahkan aktifitas bisnis.

Kendatipun pengabdian ini dirasa telah mencapai hasil yang memuaskan antara tim abdimas STIESIA dengan Pemilik UKM toko kelontong dan pengembang aplikasi BukuWarung, evaluasi dan keberlanjutan program ini tetap diteruskan dengan metode mentoring dan evaluasi. Sehingga kegiatan pengabdian masyarakat akan terus berlanjut. Khususnya pada 10 UKM Toko Kelontong, nantinya dapat lebih berkembang dan mampu menaikkan skala bisnis. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat menstimulus tindakan-tindakan inovatif dan strategi-strategi bisnis baru yang sesuai di masa pandemi ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital BukuWarung ini dapat berjalan dengan lancar karena dukungan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, kami menyampaikan terima kasih kepada: Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya atas pemberian fasilitas guna terselenggaranya pelaksanaan kegiatan Abdimas ini. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) STIESIA, yang telah mengkoordinatori dan membantu kegiatan pengabdian dengan kerjasama pada DMI Gresik. Tim Pengembang Aplikasi BukuWarung di Surabaya, atas waktu dan kesediaannya menjadi pemateri dalam kegiatan ini. Ketua DMI Gresik, yang telah berkenan menjadi mitra dalam pelaksanaan kegiatan abdimas ini. Terakhir, seluruh peserta, UKM Toko Kelontong yang telah bersedia mengikuti kegiatan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Azzahra, K., Arianti, B. F., P., S. C., R., A. P., & Setiawan, I. (2019). Pengabdian Masyarakat Melalui Penyuluhan Financial Technology Dalam Mengelola Keuangan Keluarga Pada Ibu Rumah Tangga Di Desa Pamegarsari – Bogor. *JURNAL CEMERLANG : Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1), 47–56. <https://doi.org/10.31540/jpm.v2i1.626>
- Fitriani, Y. (2021). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Online Sebagai Media Untuk Mengelola Atau Memanajemen Keuangan. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 5(2), 454. <https://doi.org/10.52362/jisamar.v5i2.432>
- Fitrianto, A. R., Amaliyah, E. R., Safitri, S., Setyawan, D., & Arinda, M. K. (2020). Pendampingan dan Sosialisasi pada Usaha Toko Kelontong dengan Metode ABCD (Asset Based Community Development) Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi dan Peningkatan Literasi Usaha Toko Kelontong. *Jurnal Abdidas*, 1(3), 149–156. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v1i6.120>
- Hidayat, R. A. L., Juitania, Suharna, Indrawan, I. G. A., & Syahputra, A. (2020). Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Si Apik Dalam Pembuatan Laporan Keuangan Ukm Rumah Pemberdayaan Masyarakat Tangerang Selatan. *JAMAIIKA: Jurnal Abdi Masyarakat*, 1(3), 1–10.

- <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMAIKA/article/view/5643>
Khamimah, W., Tegowati, T., Syahrenny, N., & Widiarma, I. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Kiat Meningkatkan Omzet Penjualan dan Pencatatan Transaksi Keuangan pada Koperasi Toko Kelontong Rungkut Surabaya. *Abdimas Galuh*, 3(1), 143–154. <https://doi.org/10.25157/ag.v3i1.5083>
- Mahmudah, N., Yasmin, A., Harjanti, R., Krisdiyawati, K., & Sulistiyowati, D. (2019). Peningkatan Pengetahuan Manajemen Usaha Dengan Menggunakan Aplikasi Android (Akuntansi Umkm) Pada Paguyuban Ibu-Ibu Pedagang Kelontong Kelurahan Margadana. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 2(2), 56–63. <https://doi.org/10.30591/japhb.v2i2.1353>
- Pentiana, D., & Yuniarti, E. (2018). Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Toko Kelontong di Kecamatan Sukarame Bandar Lampung. *Jurnal Ilmiah Esai*, 12(1), 25–31. <https://doi.org/10.25181/esai.v12i1.1100>
- Putri, W. C., Lindawati, Anggraini, A., Hanah, S., & Indawati. (2021). Menciptakan UMKM Handal Melalui Tertib Laporan Keuangan. *Jurnal Abdimas Universitas Paamulang*, 2(3), 108–115. <https://doi.org/10.32493/ABMAS.v2i3.p108-115.y2021>
- Salmah, E., Yuniarti, T., Wahidin, & Agustiani, E. (2020). Penyuluhan Tentang Pengelolaan Keuangan dan Administrasi Usaha Pada Kelompok Industri Rumah tangga di Desa Madana Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara. *Jurnal Abdimas Sangkabira*, 1(1), 27–40. <https://doi.org/10.29303/abdimassangkabira.v1i1.27>
- Suherman, A., Warasto, H. N., & Sawukir, S. (2020). Aplikasi Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Dalam Dunia Usaha. *Dedikasi Pkm*, 1(1), 17–20. <https://doi.org/10.32493/dedikasipkm.v1i1.6043>
- Yunanto, R., & Rahmasari, T. (2021). Pemanfaatan Tautan Obrolan WhatsApp pada E-Commerce dan Pelatihan Aplikasi Pencatatan Keuangan Pada Kelompok Usaha Jasa Boga Aghnia. *ABDIKAMSIA: Pengabdian Kepada Masyarakat Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 31–36. <https://ojs.unikom.ac.id/index.php/abdikamsia/article/view/4538>
- Yunia, D., Mulyasari, W., Nofianti, N., & Astuti, K. D. (2020). Pelatihan Laporan Keuangan UMKM Menggunakan Smartphone. *ARSY: Aplikasi Riset Kepada Masyarakat*, 1(1), 58–64. <https://doi.org/10.55583/arsy.v1i1.37>

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung pada
UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik**



Oleh :

Ketua Pelaksana :	Dr. Titik Mildawati , SE., M.Si., Ak., CA	NIDN :	0728086303
Anggota :	Dr. Kurnia SE.MSi. Ak.CA	NIDN :	0004067201
	Drs Yahya. M.M	NIDN :	0715066601
	Juwita Sari SM.,M.SM	NIDN :	0709109203
	Martha Adriani Suriani	NIM :	1910211860
	Ayu Ridha Zulaiha	NIM :	1910211851
	Bagaskara Wahyu Purbaningrat	NIM :	1910211875
	Deasy kurniasari	NIM :	1910211895

LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN MASYARAKAT

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA

STIESIA SURABAYA

AGUSTUS 2021

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung pada UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik

Ketua Pelaksana :

- Nama : Dr. Titik Mildawati, SE., MSi.,Ak.,CA

Anggota Kelompok :

- Nama Anggota I : Dr. Kurnia SE.MSi. Ak.CA
- Nama Anggota II : Drs Yahya. M.M
- Nama Anggota III : Juwita Sari SM., M.SM

Mahasiswa :

- Mahasiswa I : Martha Adriani Suriani
- Mahasiswa II : Ayu Ridha Zulaiha
- Mahasiswa III : Bagaskara Wahyu Purbaningrat
- Mahasiswa IV : Deasy Kurniasari

Lokasi Pengabdian : *Zoom Meeting*

Mitra Program : UKM Dewan Masjid Indonesia Gresik (Toko Kelontong)

- Wilayah Mitra : Kabupaten Gresik
(Desa/Kecamatan)

Luaran yang dihasilkan : Publikasi Koran dan Publikasi Jurnal

Waktu Pelaksanaan : 20 Maret 2021 – 30 Juni 2021

Biaya Total : Rp. 8.000.000

- Internal STIESIA : Rp. 6.000.000
- DMI Gresik : Rp. 2.000.000

Diterima dan Disetujui Oleh

Surabaya, 5 Agustus 2021

Kepala LP2M

Ketua Pelaksana

Dr. Nur Laily., M.Si

Dr. Titik Mildawati

NIDN. 0714126203

NIDN. 0728086303

Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrijh Asyik, SE, M.Si., Ak., CA.

NIDN. 0730117301

Kata Pengantar

Bismillahirrahmanirrahim...

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh..

Dengan mengucap rasa syukur kepada Allah SWT, kami dapat menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sekaligus laporan pengabdian dengan topik “Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung pada UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik. Selanjutnya, kami juga mengucapkan terimakasih kepada mitra UKM Dewan Masjid Indonesia Gresik (DMI) khususnya UKM toko kelontong atas partisipasi aktif dan kerjasamanya selama kegiatan pengabdian ini berlangsung.

Setiap bisnis memiliki transaksi keuangan, sukses tidaknya pengelolaan keuangan tergantung dari ketekunan pencatatan keluar masuknya uang dan segala pembiayaan yang timbul. Semakin besar skala bisnis, maka semakin kompleks pula pencatatan keuangan, sehingga teknologi hadir untuk menyelesaikan masalah tersebut. Laporan pengabdian ini menguraikan kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi buku warung, tim pengabdian dalam hal ini bertindak sebagai fasilitator sekaligus pendamping dari ukm toko kelontong dengan pihak aplikasi buku warung. Harapannya, setiap transaksi keuangan yang timbul dari bisnis toko kelontong dapat tercatat dengan rapi menggunakan aplikasi buku warung.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan topik “Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung pada UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik” dilakukan selama 3 (tiga) bulan yaitu bulan Maret 2021 hingga bulan Juni 2021. Mitra UKM dalam hal ini adalah toko kelontong merupakan mitra kerjasama antara STIESIA Surabaya dengan Dewan Masjid Indonesia (DMI) Gresik. Kegiatan abdimas ini diawali dengan menganalisis permasalahan yang terjadi pada toko kelontong di Gresik, selanjutnya tim abdimas berusaha memfokuskan satu permasalahan dan memecahkannya. Ternyata, mayoritas dari toko kelontong masih belum rapi dalam pencatatan keuangan, penggunaan pencatatan yang manual dalam setiap transaksi menjadikan bias atau *double* catat pada keuangan. Ditambah lagi dengan pemberian *bon* atau hutang yang tidak ditagih dengan jelas karena persepsi sungkan terhadap tetangga, membuat jadwal operasional (kulakan) menjadi terhambat karena modal yang tidak berputar. Karenanya dalam abdimas ini, bertindak sebagai fasilitator sekaligus pendamping dari ukm toko kelontong dengan pihak aplikasi buku warung. Puncaknya tanggal 30 Juni 2021 kegiatan webinar melalui *zoom meeting* diselenggarakan, pihak aplikasi buku warung sebagai pemateri memberikan contoh pelaksanaan langsung menggunakan aplikasi tersebut. Ukm toko kelontong langsung *download* sekaligus menggunakan aplikasi buku warung, tim pengabdian sebagai penyambung atas pertanyaan ataupun masalah teknis yang timbul karna penggunaan aplikasi. Dengan terselenggaranya pelatihan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi buku warung, ukm toko kelontong dapat lebih efektif dan efisien dalam pengelolaan keuangannya. Selanjutnya, masalah keuangan bisa terselesaikan dan ukm toko kelontong mampu berkontribusi aktif terhadap perekonomian nasional.

Kata kunci: Pengelolaan Keuangan; UKM; Toko Kelontong; Buku Warung

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	iv
Daftar Lampiran	v
I. Pendahuluan	1
II. Tujuan dan Manfaat.	2
III. Metode Pelaksanaan	3
IV. Hasil Dan Pembahasan.	3
V. Simpulan	5
Lampiran-Lampiran	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Tugas Pengabdian kepada Masyarakat
Lampiran 2 : Sertifikat Pengabdian kepada Masyarakat
Lampiran 3 : Daftar Hadir Peserta
Lampiran 4 : Materi Pelatihan
Lampiran 5 : Foto-Foto kegiatan

I. PENDAHULUAN

II. TUJUAN DAN MANFAAT

1. Tujuan Kegiatan

- a. Mengenalkan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital, dalam hal ini adalah aplikasi buku warung
- b. Menambah wawasan pengetahuan tentang pencatatan keuangan modern
- c. Menambah wawasan pengetahuan terkait pengelolaan keuangan yang efektif
- d. Memberi motivasi dan semangat kepada UKM toko kelontong untuk tetap menjalankan bisnis dimasa pandemi

2. Manfaat Kegiatan Pengabdian

- a. Membantu UKM toko kelontong dalam mengelola keuangan
- b. Membantu UKM toko kelontong meningkatkan efektifitas pencatatan keuangan
- c. Membantu UKM dalam memahami teknologi pencatatan keuangan digital

III. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan abdimas pada toko kelontong ini menggunakan metode *online/daring*, dimana tim pengabdian bertemu melalui aplikasi *zoom meeting* dengan mitra UKM serta pihak dari buku warung. Metode ini dirasa tepat demi mengurangi penyebaran virus covid19. Berikut rincian pelaksanaan abdimas dengan UKM toko kelontong :

1. *Meeting online*/pertemuan secara daring dengan mitra UKM Dewan Masjid Indonesia Kabupaten Gresik
2. Pengenalan, silaturahmi sekaligus survey pendahuluan dengan UKM toko kelontong
3. Identifikasi permasalahan yang dihadapi UKM toko kelontong, yaitu proses pencatatan keuangan yang rumit dan tradisional
4. Menyelenggarakan webinar buku warung sekaligus praktek penggunaan buku warung
5. Melakukan pendampingan setelah diberikan pelatihan oleh tim buku warung dan tim abdimas STIESIA
6. Melakukan monitoring dan evaluasi (*money*) setelah diberikan pelatihan dan pendampingan

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan abdimas ini berlangsung selama 4 (empat) bulan, dimulai Maret hingga Juni 2021 dengan mitra bisnis Dewan Masjid Indonesia (DMI) Kabupaten Gresik. DMI merupakan organisasi yang bergerak dibidang dakwah dan membina

UKM yang sudah satu tahun menjalin kerjasama dengan STIESIA. Salah satu binaannya adalah UKM toko kelontong, sebanyak 7 toko kelontong akhirnya menjadi subjek dalam kegiatan abdimas ini.

Pemilik toko kelontong kesemuanya adalah ibu rumah tangga yang memiliki toko dirumah. Para ibu rumah tangga ini, berusaha membantu

V. SIMPULAN

LAMPIRAN



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesiaedu.com, E-mail : stiesia@sby.dnet.net.id

**SUSUNAN ACARA
KEGIATAN PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN UMKM GRESIK
PROGRAM KERJASAMA STIESIA SURABAYA DAN PD DMI GRESIK
RABU, 30 JUNI 2021**

No	Jam	Acara	Ket
1.	07.30 – 08.00	Registrasi Peserta	Panitia Pelaksana
2.	08.00 – 08.15	Pembukaan	Panitia STIESIA
3.	08.15 – 08. 20	Menyanyikan Lagu Indonesia Raya	Panitia STIESIA
4.	08.20 – 08. 30	Sambutan Ketua STIESIA Surabaya	Nur Fadjri Asyik, S.E., M.Si., Ak. CA
5.	08.30 – 08 40	Sambutan Ketua PD DMI Gresik	Zainal Abidin, S.Ag., M.Fil
6.	08.40-08.45	Doa	Zainal Abidin, S.Ag., M.Fil
7.	08.45 – 11.00	Materi Kegiatan	Panitia STIESIA
8.	11.00-11.15	Tanya Jawab	Panitia STIESIA
9.	11.15	Selesai	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pungungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. 593 2218
Website : www.stiesia.ac.id E-mail : stiesia@stiesia.ac.id

DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN

PENGELOLAAN KEUANGAN DIGITAL

MENGGUNAKAN APLIKASI BUKU WARUNG

UKM TOKO KELONTONG DI GRESIK

TANGGAL 30 JUNI 2021

NO	NAMA	UMKM	ALAMAT	NOMOR HP
1	YUSNI AMALIYAH	TOKO LIA	JL. MARABAHAN RAYA NO. 12 PERUMAHAN GKB	081366711166
2	ROBI'ATUL ADAWIYAH	TOKO RIZQY BERSAMA	DESA TEBUWUNG KECAMATAN DUKUN KABUPATEN GRESIK	082141266492
3	NISWATIN	OPAK GAPIT	DESA TEBUWUNG KEC DUKUN KAB GRESIK	081233504639
4	RUSTI NINGSIH	TOKO AS SYIFA	JL. MIRAH 4 MO 1 PPS GRESIK	082131007373
5	UZLIFATUL JANNAH	TOKO TOKO RIZQI PUTRA	TEBUWUNG DUKUN GRESIK	081333349904
6	NUR HUSNAH	DAMAR PANGURIP	SEKAPUK UJUNGPAKANGKAH GRESIK	085804922292
7	RUSTI NINGSIH	ASY SYIFA	JL. MIRAH 4 NO 1 PPS GRESIK	082131007373
8	IRDATUL WARDAH	TOKO TS BERSAUDARA	RT 001 RW 003 DSN. MULYOSARI DS. BANYUURIP KEC. UJUNGPAKANGKAH KAB. GRESIK	087876021793
9	NUR HIDAYATI	TOKO SERAYU	JL SERAYU 17 GRESIK	081233504639
10	RUSDIANA	TOKO POJOK	JL BINTAN DALAM 17 GRESIK	081366711166

RICE YOGINA, S.E

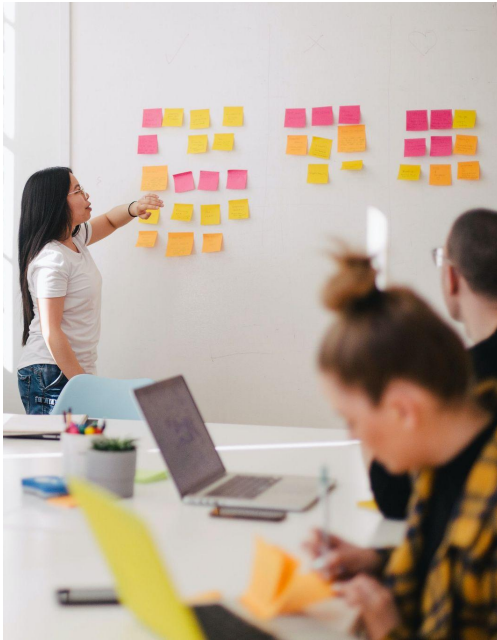
Ketua UMKM Naik Kelas Provinsi Jambi





Strategi UMKM Bangkit dan Naik Kelas

- Legalitas
- Sertifikasi
- Pelatihan
- Pembiayaan
- Kolaborasi





Legalitas

Memperkuat UMKM secara kelembagaan

- KOPERASI
- YAYASAN
- PT (Perseroan Terbatas)



Sertifikasi



Dalam rangka standarisasi produk untuk bisa diterima pasar yang lebih luas



PIRT



BPOM



Sertifikasi Halal



GMP



HACCP



SNI



ISO



HKI





Pelatihan

- Pembukuan
- Peningkatan kapasitas & kualitas produk
- Perluasan jaringan pasar
- Pengembangan digitalisasi





Memperkuat UMKM untuk pengembangan usaha dengan alternatif sumber modal

- Lembaga Keuangan Bank
- Lembaga Keuangan Non Bank



Pembiayaan





KOLABORASI

- Pemerintah
- Komunitas
- Lembaga Sertifikasi
- Lembaga Pembiayaan





Thankyou

For your attention



Pembukuan Keuangan BukuWarung Terbaru



Halo Juragan, BukuWarung baru saja merilis Web BukuWarung yang merupakan versi website dari aplikasi pembukuan keuangan BukuWarung dan bisa diakses di app.bukuwarung.com. Perlu diketahui bahwa sampai saat ini semua fiturnya masih dalam tahap pengembangan.

Sebagai aplikasi pembukuan keuangan, BukuWarung terus melakukan inovasi demi kepuasan Juragan sekalian. Salah satu inovasi terbaru itu adalah Web BukuWarung alias app.bukuwarung.com.

Di Web BukuWarung ini, hanya terdapat fitur basic seperti mencatat transaksi dan utang piutang. Jadi, Juragan bisa dengan mudah dalam mengelola transaksi dan utang piutang secara simpel melalui Web BukuWarung.

Daftar Isi

- [Cara Menggunakan app.bukuwarung.com](#)
 - [1. Cara Login di app.bukuwarung.com](#)
 - [2. Cara Mencatat Utang Piutang di app.bukuwarung.com](#)
 - [2.1. Cara Mencatat Utang](#)
 - [2.2. Cara Mencatat Piutang](#)
 - [3. Cara Mencatat Transaksi Penjualan dan Pengeluaran Lewat app.bukuwarung.com](#)
 - [3.1. Cara Mencatat Penjualan](#)
 - [3.2. Cara Mencatat Pengeluaran](#)
- [Penutup](#)

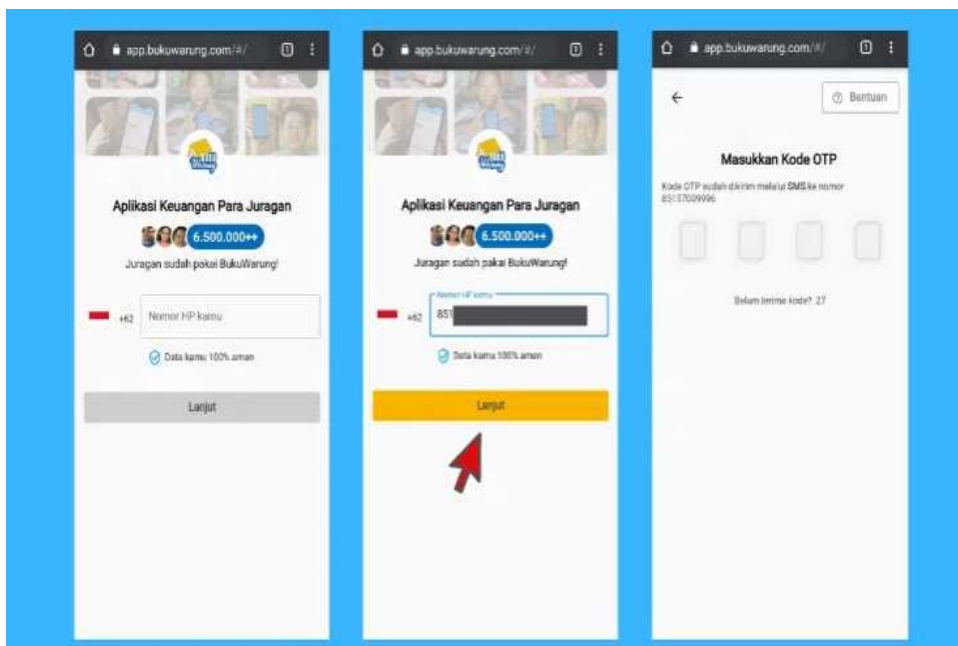
Cara Menggunakan app.bukuwarung.com

Web BukuWarung atau app.bukuwarung.com telah didesain sesimpel mungkin, supaya siapa pun bisa menggunakannya. Lalu bagaimana cara menggunakannya? Juragan bisa mengikuti langkah-langkah di bawah ini:

1. Cara Login di app.bukuwarung.com

Kita mulai dari langkah untuk melakukan daftar di situs app.bukuwarung.com. Secara keseluruhan, langkah untuk mendaftar di situs tersebut tergolong mudah.

Untuk lebih detailnya, bisa dilihat sebagai berikut:



- Buka situs <https://app.bukuwarung.com/>. Juragan bisa buka di mobile browser.
- Masukkan nomor telepon Juragan pada kolom Nomor HP Kamu, lalu Klik Lanjut (bisa pakai nomor baru atau yang sudah terdaftar di aplikasi BukuWarung)
- Pihak BukuWarung akan mengirim SMS yang berisi kode OTP sebanyak empat angka. Kalau Juragan sudah terima SMS tersebut, segera masukan kode OTP-nya ke situs app.bukuwarung.com. Kalau sekiranya Juragan belum mendapatkan SMS, silakan klik Kirim Ulang.

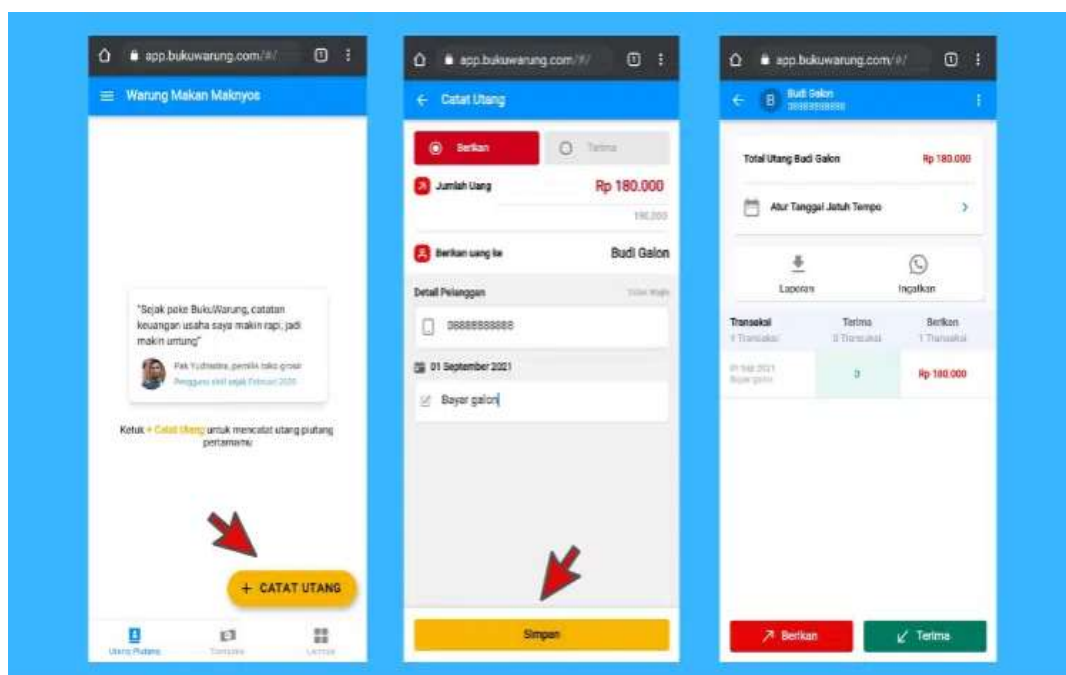
2. Cara Mencatat Utang Piutang di app.bukuwarung.com

Di Web BukuWarung, Juragan hanya bisa mencatat utang dan transaksi saja. Situs ini sangat cocok untuk Juragan yang hanya ingin fokus melakukan pembukuan di dua sektor keuangan tersebut (utang dan transaksi).

Kami akan jelaskan dulu cara catat utang di situs tersebut. Di situs itu, Juragan bisa mencatat utang yang mau dibayar ataupun utang yang mau diterima.

2.1. Cara Mencatat Utang

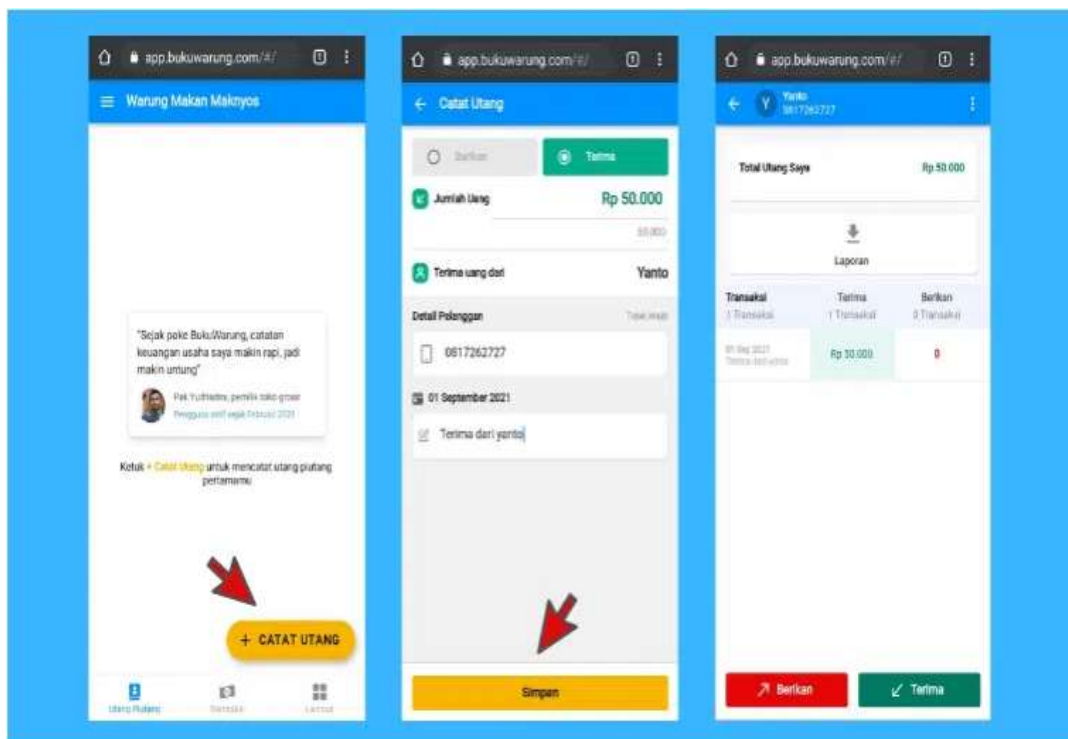
Kalau mau mencatat utang yang mau dibayar, Juragan bisa ikuti langkah-langkah berikut:



- Klik tombol **Catat Utang** yang ada di kanan bawah.
- Lalu muncul tampilan seperti diatas. Jika Juragan memiliki utang, Juragan bisa mengisi **Jumlah uang** dan kontak pelanggan di pilihan **Berikan uang ke**. Setelah itu klik **Simpan**.
- Juragan telah selesai memasukkan catatan utang dan tampilannya bisa dilihat diatas.

2.2. Cara Mencatat Piutang

Kini kita beralih ke cara mencatat piutang lewat app.bukuwarung yang merupakan aplikasi pembukuan keuangan versi website Adapun detail dari caranya adalah sebagai berikut:



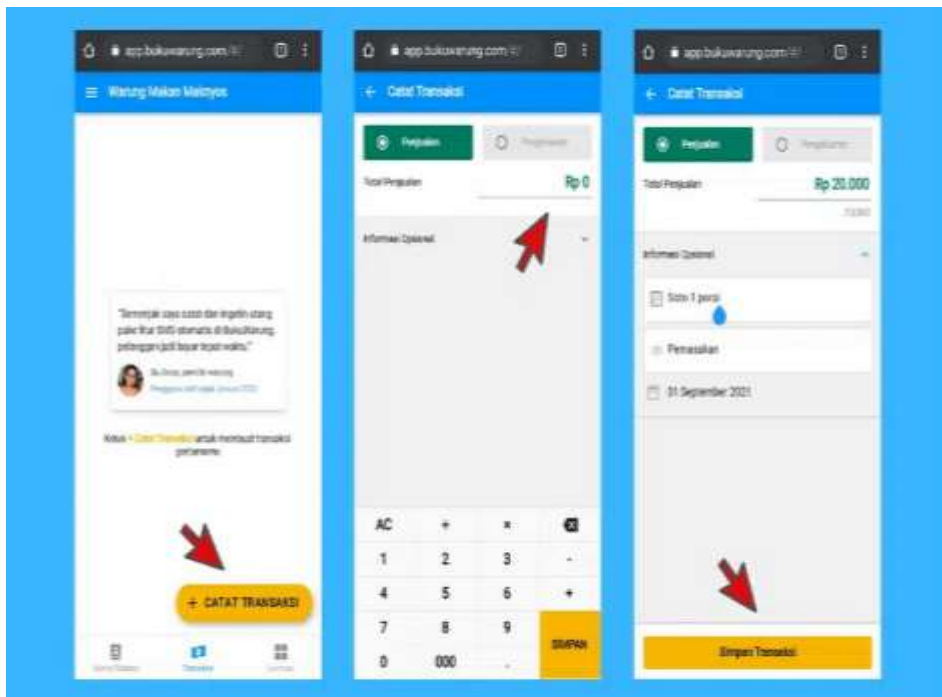
- Klik tombol **Catat Utang** yang ada di kanan bawah.
- Lalu pilih **Terima** kemudian masukkan nominal **Jumlah uang** yang telah diterima dan masukkan nomor pelanggan di kolom **Terima uang dari**. Lalu klik **Simpan**.
- Kalau sudah selesai, Juragan akan melihat tampilan total piutang seperti diatas.

3. Cara Mencatat Transaksi Penjualan dan Pengeluaran Lewat app.bukuwarung.com

Selain mencatat utang piutang, app.bukuwarung.com juga bisa dipakai untuk mencatat transaksi penjualan dan pengeluaran seperti halnya di aplikasi BukuWarung. Coba simak caranya dibawah ini.

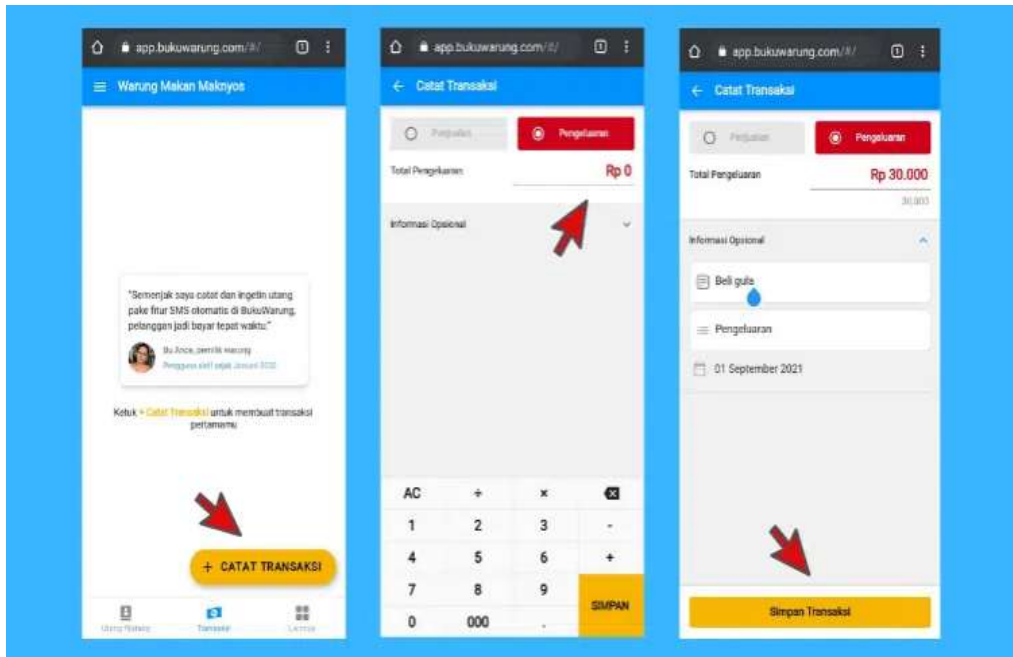
3.1. Cara Mencatat Penjualan

Silakan ikuti langkah-langkah di bawah ini:



- Pilih menu **Transaksi** yang ada di bawah website. Lalu, klik **Catat Transaksi**.
- Pilih **Penjualan** jika Juragan ingin mencatat transaksi penjualan.
- Masukkan nominal uang hasil penjualan di kolom **Total penjualan**. Kalau mau memasukkan informasi tambahan, Juragan bisa klik **Informasi opsional** dan isi di kolom yang tersedia. Lalu **Simpan Transaksi**.

3.2. Cara Mencatat Pengeluaran



- Pilih menu **Transaksi** yang ada di bawah website. Lalu, klik **Catat Transaksi**.
- Pilih **Pengeluaran** jika Juragan ingin mencatat pengeluaran.
- Masukkan nominal pengeluaran yang ingin dicatat di kolom **Total pengeluaran**. Jika ingin menambah informasi tambahan, Juragan bisa isi di **Informasi opsional**. Setelah itu klik **Simpan Transaksi**.

Penutup

Sebagai aplikasi pembukuan keuangan terpercaya, BukuWarung tak henti-hentinya mengeluarkan inovasi. Salah satunya adalah app.bukuwarung.com alias Web BukuWarung.

app.bukuwarung.com sendiri merupakan versi website dari aplikasi BukuWarung. Tak seperti aplikasinya, versi web pembukuan keuangan dari BukuWarung ini tergolong simpel karena hanya terdapat fitur basic seperti catat transaksi dan utang piutang.

Walau simpel dan masih dalam tahap pengembangan, app.bukuwarung.com sangat membantu Juragan dalam mengelola keuangan.

Tertarik memakainya? Yuk akses aja website-nya lewat mobile browser Juragan di app.bukuwarung.com.

LAMPIRAN 5
FOTO-FOTO KEGIATAN





PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUKUAN SEDERHANA DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKNESIA DI SURABAYA

Dian Ratnasari Yahya
Titik Mildawati
Nenny Syahreenny
Juwita Sari

dianratnasari@stiesia.ac.id
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)

ABSTRACT

This abdimas activity took the theme of 'back to basic' or back to basics, because it saw the condition of SME partners, the majority of whom had micro/small business scale. In this case, the abdimas team provides training in simple bookkeeping and marketing management with the main focus being partners' understanding of the importance of keeping financial records, changing the mindset of partners who initially saw financial bookkeeping as difficult but became easy. After the training, the STIESIA abdimas team assisted partners to become proficient in making financial reports. Located in Dapur Djitoe, which is one of the partner SMEs, so that partners contribute to providing a place for activities and empowering SME products as consumption activities as well as promotional events for other UMK products. The initial stage starts with understanding the basics of making simple bookkeeping and understanding related to marketing management, the next activity the abdimas team will use bookkeeping applications, then on the marketing side there will be training and digital marketing assistance, cataloging techniques, employee management management, supply chain and recording business legality. Thus, this basic activity is expected to be able to become the foundation for SME partners in maintaining their business, expanding market share and developing their business.

Keywords: simple bookkeeping, marketing management training

ABSTRAK

Kegiatan abdimas ini mengambil tema 'back to basic' atau kembali ke dasar, karena melihat kondisi mitra UKM yang mayoritas memiliki skala bisnis mikro/kecil. Dalam hal ini, tim abdimas memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan manajemen pemasaran dengan fokus utama adalah pemahaman mitra akan pentingnya melakukan pencatatan keuangan, merubah *mindset* mitra yang awalnya melihat pembukuan keuangan sulit tapi menjadi mudah. Setelah dilakukan pelatihan, selanjutnya tim abdimas STIESIA mendampingi mitra hingga mahir membuat laporan keuangan. Bertempat di Dapur Djitoe yang merupakan salah satu UKM mitra, sehingga pihak mitra berkontribusi menyediakan tempat kegiatan dan memberdayakan produk UKM sebagai konsumsi kegiatan serta ajang promosi produk UMK lainnya. Tahapan awal dimulai dengan memahami dasar membuat pembukuan sederhana dan pemahaman terkait manajemen pemasaran, kegiatan selanjutnya tim abdimas akan menggunakan aplikasi pembukuan, lalu disisi pemasaran akan dilakukan pelatihan dan pendampingan pemasaran digital, teknik pembuatan katalog, pengelolaan manajemen karyawan, rantai pasok dan pencatatan legalitas bisnis. Sehingga, kegiatan *basic* ini diharapkan mampu menjadi pondasi mitra UKM dalam mempertahankan usahanya, memperluas pangsa pasar dan mengembangkan usahanya

Kata kunci: pelatihan pembukuan sederhana, manajemen pemasaran

PENDAHULUAN

Sisi lain dampak pandemi Covid-19 rupanya menjadi momentum meningkatnya jumlah UMKM di Indonesia. Beberapa karyawan perusahaan yang di PHK, pemotongan gaji, dan hilangnya nyawa karena virus Covid memunculkan bisnis-bisnis baru untuk bertahan ditengah merosotnya perekonomian. Tak heran

UMKM saat ini memiliki peranan yang cukup vital bagi perekonomian nasional, tercatat menurut Kementerian Investasi/BKPM tahun 2020 UMKM memiliki kontribusi besar terhadap PDB yaitu 61,97% dari total PDB nasional atau setara dengan Rp. 8.500 triliun. Di tahun yang sama UMKM juga menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar yaitu 97% dari daya serap

dunia usaha. Data tersebut menunjukkan bahwasannya keberadaan UMKM di Indonesia memiliki peranan penting yang perlu terus dikembangkan, terlepas dari adanya pandemi Covid-19.

Krisis yang sedang berlangsung menekan para pebisnis UMKM untuk terus bertahan. Ada sebagian bisnis yang justru meningkat, sedangkan yang lainnya berjuang untuk hanya satu atau dua penjualan. Ini berarti bahwa pelaku usaha harus memikirkan kembali upaya apa yang akan dilakukan agar membuat bisnis tetap berjalan, yang pada akhirnya aktifitas *online* bisa dijadikan strategi pemasaran tertentu untuk mendapatkan pelanggan (Triyonowati *et al.*, 2021).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Undang-Undang No 20 Pasal 5 Tahun 2008 tentang tujuan pemberdayaan UMKM, memiliki tujuan antara lain mewujudkan struktur perekonomian nasional seimbang, berkembang dan berkeadilan. Pemerintah dalam hal ini berperan sebagai fasilitator yang memfasilitasi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Pemerintah juga menerapkan berbagai program untuk mendukung UMKM, seperti menerapkan kebijakan kemudahan kredit, perluasan modal, pendampingan dan kemudahan informasi dalam legalitas UMKM.

Disisi lain juga muncul beberapa komunitas/paguyuban /koperasi yang menaungi beberapa UMKM untuk dijadikan mitra binaan. Institusi pendidikanpun mengambil peran dalam mengembangkan UMKM seperti: mencetuskan lulusan yang siap berwiraswasta, para pendidik juga diarahkan membentuk inkubasi bisnis dengan para pelaku UMKM seperti diadakan pelatihan dan pendampingan.

Dalam hal ini, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya menjalin kerjasama kegiatan Abdimas dengan komunitas UMKM di Surabaya yaitu UMKnesia. Mereka terbentuk menyeluruh tidak hanya di Surabaya tapi di seluruh Indonesia. Melihat luasnya cakupan komunitas yang terbentuk dan efektifitas kegiatan abdimas, tim STIESIA hanya berfokus pada UMKnesia di Surabaya. Skala bisnis UMKnesia yaitu mitra yang masih berskala kecil/mikro sehingga disebut UMKnesia. Mayoritas mitra UKM berusia 1-2 tahun, sehingga masih butuh akan pelatihan dan pendampingan untuk mengembangkan usaha.

Kegiatan abdimas ini diawali dengan menganalisis permasalahan yang ada pada mitra dari UMKnesia. Tanggal 22 Desember pertemuan pertama antara tim abdimas STIESIA dengan koordinator UMKnesia Surabaya dan ditentukan

permasalahan utama yaitu mitra UMKnesia tergolong baru dan masih berskala mikro sehingga mayoritas belum memahami pentingnya pengelolaan keuangan. Sebagian besar mitra juga tidak bisa membuat laporan keuangan, pencatatan transaksi keluar masuknya uang belum dipahami dengan jelas. Sehingga masih sering bercampur antara uang usaha dan uang pribadi. Selain itu, ketika UMK mengurus perijinan/mengikuti pameran produk mereka kesusahan untuk memberikan laporan keuangan dikarenakan keterbatasan pengetahuan akan pengelolaan keuangan. Disisi manajemen pemasaran, mitra UKM juga belum memahami dasar-dasar manajemen pemasaran, seperti pangsa pasar, bauran pemasaran dan strategi pemasaran.

Menghadapi permasalahan ini, tim abdimas STIESIA memutuskan memberikan pendampingan yang bertajuk 'Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya'. Kegiatan pelatihan ini masih cenderung pelatihan *basic*/dasar karna tujuan utamanya yaitu mengubah *mindset* mitra akan pentingnya pengelolaan dan pencatatan keuangan. Ketika nantinya mitra mulai mahir dan terbiasa melakukan pencatatan keuangan, kegiatan akan dilanjutkan dengan eksplorasi menggunakan sistem/aplikasi akuntansi, sehingga dengan adanya ilmu akuntansi, penyajian laporan perusahaan dapat menyediakan informasi yang baik, dan dapat pula dipergunakan untuk pihak-pihak yang memerlukannya baik itu pihak *intern* maupun *eksternal* (Suherman *et al.*, 2020).

Kebanyakan UMKM tidak melakukan pembukuan atau konsisten dalam melakukan pembukuan sehingga UMKM gulung tikar karena tidak dapat mengelola aset berdasarkan informasi akuntansi (Arfiansyah dan Suminto, 2021). Perencanaan dan pengelolaan keuangan sebagai alat kendali yang dapat mengingatkan untuk melakukan sesuatu yang terbaik bagi usaha yang mereka jalani (Salmah *et al.*, 2020).

Secara teknik, setelah para peserta mengikuti pelatihan pembukuan sederhana dilanjutkan dengan praktek dan kuis sebagai upaya memperdalam kemampuan mitra dalam menyerap materi. Kegiatan ini dilanjutkan pada sesi pendampingan melalui group whatsapp, hingga mitra benar-benar mahir melakukan pembukuan sederhana atas usahanya. Kegiatan abdimas ini diharapkan dapat meningkatkan efektifitas mitra UKM dalam mengelola keuangannya dan menambah wawasan mitra UKM terkait strategi pemasaran pada bisnisnya.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra UKM adalah minimnya pemahaman pemilik mitra UMK akan pentingnya mengelola dan mencatat transaksi keuangan. Akibatnya mayoritas mitra tidak dapat menyusun laporannya sendiri. Ketika mitra hendak mengurus izin usaha, mereka kesusahan karena tidak memiliki laporan keuangan usaha. Begitu pula ketika hendak mengikuti pameran produk, mereka terkendala persyaratan untuk mengumpulkan laporan keuangan. Mitra UMK tidak paham akan bahasa akuntansi dan juga tidak terbiasa mencatat. Selain itu *mindset* mitra UMK yang selalu mendoktrin bahwasannya akuntansi rumit dan sulit. Pandangan bahwasannya bisnis kecil tidak perlu mencatat transaksi keuangan. *Mindset* tersebut yang seharusnya dirubah agar UKM kedepannya bisa mengembangkan bisnisnya.

Selain itu, pemahaman manajemen pemasaran mitra UKM juga masih minim. Mitra UKM hanya bergantung pada penjualan *online* di group whatsapp. Mereka perlu wawasan lebih luas terkait pangsa pasar, strategi pemasaran dan bauran pemasaran.

Hasil pelatihan yang dilakukan oleh Syahrenny *et al.*, (2021) tentang pelatihan penyusunan Laporan Keuangan sesuai dengan SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah) yang telah dilakukan mampu meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan, mengetahui proses penyusunan laporan keuangan, jenis laporan keuangan yang dibuat sesuai dengan SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah), dan perhitungan beban penjualan.

METODE PELAKSANAAN

Bentuk kegiatan abdimas ini dilakukan secara *offline*/tatap muka yaitu dengan tetap mentaati protokol kesehatan dimasa pandemi. Mitra UKM merupakan para pemilik UKM yang tergabung pada komunitas UMKnesia Surabaya. Materi yang dipaparkan adalah ‘Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya’.

Kegiatan Abdimas ini dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : 9 Januari 2022

Jam : 09:00 WIB

Tempat : Dapur Djitoe. Ruko Klampis Jaya No. 150, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya

Peserta : UMKnesia Surabaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan abdimas ini berlangsung selama 6 (enam) bulan, dimulai September 2020 hingga Februari 2022 dengan mitra bisnis UMKnesia Surabaya. Dibawah koordinator Ibu Peni Lestari UMKnesia merupakan komunitas UKM dengan skala bisnis yang masih kecil dan cenderung baru. Mitra binaan UMKnesia tersebar hingga seluruh wilayah Indonesia, dengan total lebih dari 70 mitra tercatat. Karna keterbatasan sumber daya, kerjasama dengan STIESIA hanya mencakup UMKnesia yang ada di Surabaya saja. Kegiatan abdimas bertajuk ‘Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya’ ini merupakan kegiatan pertama kerjasama antara STIESIA dan UMKnesia, kerjasama akan terus terjalin hingga 2 (dua) tahun kedepan.

Bulan September 2021 hingga November 2021 merupakan proses tim abdimas mencari mitra UKM, karena kelompok abdimas ini merupakan bentukan baru dengan Ibu Titik Mildawati sebagai ketua kelompok. Desember 2021 merupakan komunikasi awal tim abdimas STIESIA dengan bu Peni selaku koordinator UMKnesia, dengan berkomunikasi via daring: telepon dan whatsapp. Selanjutnya dengan persetujuan semua anggota kelompok, tim Abdimas sepakat bekerjasama dengan komunitas UMKnesia Surabaya.

Pertemuan awal sebagai bentuk survei pendahuluan dilaksanakan di Kantin STIESIA, tanggal 22 Desember. Pertemuan antara pihak UMKnesia dan tim abdimas STIESIA ini membahas kondisi mitra dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya menentukan tanggal pertemuan dan solusi yang dibutuhkan mitra. Pertemuan ini berlangsung lancar dari jam 9:00 WIB hingga 12:00. Pihak UMKnesia menyampaikan kegiatan-kegiatan UKM selama ini, sedangkan dari tim Abdimas STIESIA memetakan pokok solusi yang dapat diberikan untuk mitra UKM.

Akhirnya, melalui kesepakatan bersama ditentukan pertemuan dengan mitra diselenggarakan secara *offline*/tatap muka tanggal 9 Januari 2022 dengan membahas “Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya”. Hal ini berdasar dari permasalahan mitra dimana mitra UKM masih cenderung baru dengan skala bisnis yang masih kecil. Pemilik UKM masih minim pemahaman terkait literasi keuangan dan dasar-dasar manajemen pemasaran.

Kegiatan pelatihan tanggal 9 Januari 2022 ini dihadiri oleh tim Abdimas STIESIA sebagai narasumber, dimana Ibu Titik Mildawati dan Ibu Nenny Syahrenny sebagai narasumber terkait Akuntansi dan Ibu Dian Ratnasari Yahya dan Ibu Juwita Sari sebagai narasumber terkait manajemen pemasaran serta strategi-strategi pemasaran. Mitra UKM yaitu pemilik UKM yang tergabung dalam komunitas UMKnesia sebagai peserta pelatihan. Sebanyak 15 orang pemilik UKM hadir dalam kegiatan abdimas ini. Kegiatan dilakukan di tempat makan salah satu mitra UKM, yaitu di daerah Klampis-Sukolilo. Dokumentasi pelaksanaan pelatihan disajikan pada gambar 1.



Sumber: Dokumen Internal

Gambar 1
Pemateri dan Peserta Pelatihan

Kegiatan pelatihan dimulai dari jam 09:00, dibuka dengan perkenalan dari tim Abdimas STIESIA dan Koordinator UMKnesia. Selanjutnya pemaparan materi dan sesi tanya jawab. Dalam sesi tanya jawab ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi pembukuan sederhana. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya pertanyaan yang diajukan. Untuk memperdalam pemahaman mitra dalam memahami materi, tim Abdimas memberikan tes tulis/praktek melakukan pembukuan sederhana. Dilanjutkan dengan pemberian pertanyaan dan bagi-bagi *doorprize* bagi peserta yang benar dalam menjawab. Kegiatan ini semakin meriah karna *doorprize* yang diberikan merupakan produk dari mitra UKM.

Menggunakan produk mitra sebagai *doorprize* sengaja dilakukan sebagai bentuk promosi pada sesama penggiat bisnis UKM. Selanjutnya sebelum acara ditutup dilakukan kegiatan foto bersama. Terakhir, kegiatan abdimas ditutup dengan makan siang bersama.

Atas permasalahan yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan adalah: (1) Mengadakan pelatihan mengenai penguatan literasi keuangan usaha mikro melalui

pelatihan pembukuan sederhana. (2) Memberikan pemahaman terkait pentingnya pencatatan transaksi keuangan. (3) Memberikan wawasan baru bagi mitra dalam mengelola keuangan yang efektif. (4) Mengadakan pelatihan manajemen pemasaran dan strategi-strategi pemasaran produk. (5) Mendampingi mitra dalam melakukan aktifitas pencatatan keuangan usahanya. (6) Mendampingi mitra dalam menyusun laporan keuangan. (7) Mendampingi mitra dalam memetakan pangsa pasar dan bauran produknya.

Adapun target luaran yang diharapkan antara lain: (1) Mayoritas mitra yang mengikuti pelatihan mampu membuat pencatatan transaksi keuangan. (2) Mitra mampu membuat laporan keuangannya sendiri. (3) Hasil dari kegiatan abdimas ini dapat dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam simposium kegiatan pengabdian kepada masyarakat. (4) Kegiatan ini juga diharapkan dapat dipublikasikan *online* pada koran *online* nasional. (5) Dalam jangka panjang, hasil dari kegiatan ini diharapkan bisa memberikan tambahan pengetahuan bagi mitra terutama dalam bidang keuangan, sehingga mitra lebih bersemangat dalam mengembangkan bisnis mitra selanjutnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dari keseluruhan kegiatan abdimas ini adalah mitra UKM yaitu pemilik UKM antusias dan kooperatif selama proses pelatihan berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Pelatihan ini juga menambah wawasan mitra bisnis akan pentingnya manajemen keuangan dan manajemen pemasaran pada bisnis agar pengelolaan keuangan lebih efektif efisien.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat ini bisa terlaksana dengan lancar dan baik dikarenakan adanya peran serta dan kontribusi dukungan dari beberapa pihak. Di kesempatan ini, kami selaku tim pengabdian masyarakat STIESIA Surabaya, mengucapkan terima kasih pada: (1) Pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya. (2) Pimpinan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) yang telah memberikan dukungan dan membantu koordinasi secara *internal* dengan beberapa bagian di Perguruan Tinggi. (3) Komunitas UMKnesia Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfiansyah, M. A., dan Suminto, E. (2021). Pelatihan Pembukuan Sederhana untuk UMKM sebagai Upaya Ketahanan Ekonomi di Masa Pandemi Covid-19. *Al Basirah Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *1*(1), 1–8.
- Salmah, E., Yuniarti, T., Wahidin, dan Agustiani, E. (2020). Penyuluhan tentang Pengelolaan Keuangan dan Administrasi Usaha pada Kelompok Industri Rumah tangga di Desa Madana Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara. *Sangkabira, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mataram*, *1*(1), 27–40.
- Suherman, A., Warasto, H. N., dan Sawukir, S. (2020). Aplikasi Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana dalam Dunia Usaha. *Dedikasi PKM*, *1*(1), 17. <https://doi.org/10.32493/dedikasipkm.v1i1.6043>.
- Syahrenny, N, Asyik, N. F., Riharjo, I. B., dan Triyonowati, T. (2021). Pelatihan Manajemen Keuangan Kepada Gapoktan Beras Premium Pojok Kulon Kabupaten Jombang. *Kreanova (Jurnal Kreativitas dan Inovasi)*, *1*(1), 8–14. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v1i1.4863>.
- Triyonowati, Mildawati, T., Riharjo, I. B., dan Khuzaini. (2021). Pemberdayaan UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. *Society*, *1*(2), 142–148. <https://doi.org/10.37802/society.v1i2.136>
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. www.bkpm.go.id. 2020.

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUKUAN SEDERHANA
DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKNESIA DI SURABAYA**



Oleh :

Ketua Pelaksana :	Dr. Titik Mildawati , SE., M.Si., Ak., CA	NIDN :	0728086303
Anggota :	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	NIDN :	0715088303
	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM	NIDN :	0703069201
	Juwita Sari S.M.,M.SM	NIDN :	0709109203
	Ferdi Ardiansah	NPM :	1910111523
	Rosita Mayangsari	NPM :	1910111494
	Asryl Rachman Hakim	NPM :	1910111494

**LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA
JANUARI 2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya

Ketua Pelaksana :
• Nama : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA NIDN: 0728086303

Anggota Kelompok :
• Nama Anggota I : Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak., CA NIDN: 0715088303
• Nama Anggota II : Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM NIDN: 0703069201
• Nama Anggota III : Juwita Sari S.M., M.SM NIDN: 0709109203

Mahasiswa :
• Mahasiswa I : Ferdi Ardiansah NPM: 1910111523
• Mahasiswa II : Rosita Mayangsari NPM: 1910111494
• Mahasiswa III : Asryl Rachman Hakim NPM: 191011606

Lokasi Pengabdian : Kecamatan Sukolilo
Mitra Program : UMKnesia
• Wilayah Mitra : Kota Surabaya
Luaran yang dihasilkan : Publikasi Jurnal, Publikasi Koran
Waktu Pelaksanaan : September 2021 – Februari 2022
Biaya Total : Rp. 7.000.000
• Internal STIESIA : Rp. 5.000.000
• Eksternal UMKnesia : Rp. 2.000.000

Diterima dan Disetujui Oleh

Surabaya, 13 Januari 2022

Kepala LP2M


Dr. Nur Lailiy, M.Si
NIDN. 0714126203

Ketua Pelaksana


Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0728086303

Ketua STIESIA Surabaya


Dr. Nur Kholiq Asyik, SE., M.Si., Ak., CA.
NIDN. 0730117301

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian Kepada Masyarakat: Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya
2. Tim Pelaksanan

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian
1	Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA	Ketua	Pengelolaan keuangan akuntansi dan Perpajakan
2	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	Anggota 1	Pengelolaan dan Pencatatan Transaksi Keuangan
3	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M	Anggota 2	Strategi Manajemen Pemasaran, Pemasaran Digital, eBusiness
4	Juwita Sari S.M.,M.SM	Anggota 3	Pengembangan berkelanjutan dalam <i>bidang</i> sumber daya manusia
5	Ferdi Ardiansah	Anggota 4	Membantu survei mitra dan survei tempat abdimas
6	Rosita Mayangsari	Anggota 5	Membantu survei mitra dan pembuatan proposal abdimas
7	Asryl Rachman Hakim	Anggota 6	Membantu dokumentasi kegiatan abdimasn

3. Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat: Para pemilik UKM yang tergabung pada komunitas UMKnesia
4. Waktu Pelaksanaan: Desember 2021-31 Januari 2022
5. Usulan Biaya: Rp 5.000.000
6. Lokasi Pengabdian Masyarakat: Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya
7. Mitra yang Terlibat (kontribusi mitra):

Mitra dalam kegiatan abdimas ini adalah para anggota UKM komunitas UMKnesia yang ada di Surabaya. Jenis UKM mitra sendiri terdiri dari bisnis makanan, minuman dan jasa. Sebanyak 15 pemilik UKM hadir sebagai mitra Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran oleh tim abdimas STIESIA. Pada kegiatan ini peserta UKM berkontribusi membantu mempersiapkan keperluan kegiatan abdimas, seperti: menyediakan tempat kegiatan, pengeras suara, proyektor serta papan tulis.
8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Sebagian besar dari mitra merupakan usaha baru dimana para pelaku UKM merupakan beberapa orang yang terdampak pandemi COVID-19. Mitra yang tergabung dalam komunitas UMKnesia ini adalah bisnis dengan skala kecil, mikro. Baik dari segi omset maupun usia bisnis juga berkisar baru 1-2 tahun dimulai. Karena masih baru, mayoritas pemilik UKM masih sangat minim dalam memahami pentingnya pencatatan laporan keuangan serta minim pemahaman akan manajemen pemasaran. Pengelolaan keuangan yang ada juga cenderung tidak efisien. Pengelolaan keuangan yang tidak efisien ini menimbulkan permasalahan dimana pengeluaran keuangan lebih besar daripada pemasukan, bercampurnya uang pribadi dan uang operasional bisnis. Untuk mempertahankan bisnis dan sebagai upaya pengembangan, para pelaku UKM sadar perlunya pemahaman literasi keuangan dan melakukan pembukuan atas transaksi usahanya. Maka dari itu, dalam kegiatan abdimas ini tim STIESIA akan fokus pada penguatan literasi keuangan, pentingnya pencatatan keuangan dan memberikan pelatihan pembukuan sederhana. Selain itu, dari sisi manajemen pemasaran tim Abdimas memberikan wawasan terkait nilai produk, target pasar dan beberapa strategi pemasaran. Selanjutnya, tim Abdimas STIESIA melakukan kegiatan pendampingan melalui group *whatsapp* hingga mitra binaan memahami materi pelatihan dengan baik.

9. Kontribusi mendasar pada mitra (diuraikan secara singkat):

Kontribusi yang diharapkan pada mitra adalah terjadinya kegiatan pelatihan yang efektif, dimana memahami materi yang dipaparkan. Selanjutnya, mitra diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan membuat pembukuan sederhana/laporan keuangan atas usahanya. Mitra pada akhirnya dapat menghasilkan informasi secara jelas mengenai kondisi usahanya sehingga dapat dijadikan dasar dalam mengambil keputusan dalam mewujudkan peningkatan omset penjualan dan pengembangan usaha (seperti kepengurusan dalam mengurus legalitas usaha). Pada sisi manajemen pemasaran, mitra diharapkan memahami sasaran pasar atas produk yang dijual. Mitra mampu membedakan kegiatan pemasaran dan penjualan serta mitra dapat menciptakan produk yang memiliki nilai lebih dibandingkan produk pesaing.

10. Rencana luaran yang ditargetkan: Rencana luaran yang ditargetkan dari kegiatan abdimas ini adalah publikasi jurnal nasional dan publikasi koran *online*.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Identitas dan Uraian Umum.....	ii
Daftar Isi	iv
Daftar Lampiran	v
Ringkasan Laporan	v
I. Pendahuluan	1
II. Solusi dan Target	2
III. Metode Pelaksanaan	3
IV. Biaya dan Jadwal Pelaksanaan.	3
V. Hasil dan Luaran yang Dicapai.	3
VI. Rencana Tahapan Berikutnya.	3
VII. Kesimpulan dan Saran.....	3
Refrensi	
Lampiran-Lampiran	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Tugas Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 2 : Sertifikat Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Peserta
- Lampiran 4 : Materi Pelatihan
- Lampiran 5 : Foto-Foto kegiatan

RINGKASAN LAPORAN

Pada kegiatan abdimas ini mengambil tema '*back to basic*' atau kembali ke dasar, karena melihat kondisi mitra UKM yang mayoritas memiliki skala bisnis mikro/kecil dan belum memahami bagaimana mengelola keuangan dengan baik. Dalam hal ini, tim abdimas memberikan pelatihan pembukuan sederhana dan manajemen pemasaran dengan fokus utama adalah pemahaman mitra akan pentingnya melakukan pencatatan keuangan, merubah *mindset* mitra yang awalnya melihat pembukuan keuangan sulit tapi menjadi mudah. Setelah dilakukan pelatihan, selanjutnya tim abdimas STIESIA mendampingi mitra hingga mahir membuat laporan keuangan.

Bertempat di Dapur Djitoe (Ruko Klampis Jaya No. 150) Sukolilo-Surabaya, merupakan tempat pelaksanaan pelatihan. Dapur Djitoe merupakan salah satu UKM mitra, sehingga pihak mitra berkontribusi menyediakan tempat kegiatan dan memberdayakan produk UKM sebagai konsumsi kegiatan serta ajang promosi produk UMK lainnya. Pelaksanaan dibuka oleh pihak UMKnesia dan perwakilan STIESIA, pemaparan materi, praktek, kuis dan pembagian *doorprize*, terakhir ditutup dengan berfoto bersama dan makan siang.

Kegiatan abdimas kerjasama dengan komunitas UMKnesia ini berjalan lancar, seluruh peserta antusias akan materi yang diberikan. Kegiatan ini akan terus berlanjut/bertahap hingga nantinya mitra mendapat manfaat yang diharapkan. Tahapan awal dimulai dengan memahami dasar membuat pembukuan sederhana dan pemahaman terkait manajemen pemasaran, kegiatan selanjutnya tim abdimas akan menggunakan aplikasi pembukuan, lalu disisi pemasaran akan dilakukan pelatihan dan pendampingan pemasaran digital, teknik pembuatan katalog, pengelolaan manajemen karyawan, rantai pasok dan pencatatan legalitas bisnis. Sehingga, kegiatan *basic* ini diharapkan mampu menjadi pondasi mitra UKM dalam mempertahankan usahanya, memperluas pangsa pasar dan mengembangkan usahanya. Dimasa mendatang, mitra UKM dapat menjadi pilar penyangga perekonomian Indonesia.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Sisi lain dampak pandemi Covid-19 rupanya menjadi momentum meningkatnya jumlah UMKM di Indonesia. Beberapa karyawan perusahaan yang di PHK, pemotongan gaji, dan hilangnya nyawa karna virus covid memunculkan bisnis-bisnis baru untuk bertahan ditengah merosotnya perekonomian. Tak heran UMKM saat ini memiliki peranan yang cukup vital bagi perekonomian nasional, tercatat menurut Kementerian Investasi/BKPM tahun 2020 UMKM memiliki kontribusi besar terhadap PDB yaitu 61,97% dari total PDB nasional atau setara dengan Rp. 8.500 triliun. Di tahun yang sama UMKM juga menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar yaitu 97% dari daya serap dunia usaha. Data tersebut menunjukkan bahwasannya keberadaan UMKM di Indonesia memiliki peranan penting yang perlu terus dikembangkan, terlepas dari adanya pandemi Covid-19.

Pemerintah dalam hal ini berperan sebagai fasilitator yang memfasilitasi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Pemerintah juga menerapkan berbagai program untuk mendukung UMKM, seperti menerapkan kebijakan kemudahan kredit, perluasan modal, pendampingan dan kemudahan informasi dalam legalitas UMKM. Disisi lain juga muncul beberapa komunitas/paguyuban/koperasi yang menaungi beberapa UMKM untuk dijadikan mitra binaan. Institusi pendidikan-pun mengambil peran dalam mengembangkan UMKM seperti: mencetuskan lulusan yang siap berwiraswasta, para pendidik juga diarahkan membentuk inkubasi bisnis dengan para pelaku UMKM seperti diadakan pelatihan dan pendampingan.

Dalam hal ini, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya menjalin kerjasama kegiatan Abdimas dengan komunitas UMKM di Surabaya yaitu UMKnesia. Mereka terbentuk menyeluruh tidak hanya di Surabaya tapi di seluruh Indonesia. Melihat luasnya cakupan komunitas yang terbentuk dan efektifitas kegiatan abdimas, tim STIESIA hanya berfokus pada UMKnesia di Surabaya. Skala bisnis UMKnesia yaitu mitra yang masih berskala kecil/mikro sehingga disebut UMKnesia. Mayoritas mitra UKM berusia 1-2 tahun, sehingga masih butuh akan pelatihan dan pendampingan untuk mengembangkan usaha.

Kegiatan abdimas ini diawali dengan menganalisis permasalahan yang ada pada mitra dari UMKnesia. Tanggal 22 Desember pertemuan pertama antara tim abdimas STIESIA dengan

koordinator UMKnesia Surabaya dan ditentukan permasalahan utama yaitu mitra UMKnesia tergolong baru dan masih berskala mikro sehingga mayoritas belum memahami pentingnya pengelolaan keuangan. Sebagian besar mitra juga tidak bisa membuat laporan keuangan, pencatatan transaksi keluar masuknya uang belum dipahami dengan jelas. Sehingga masih sering bercampur antara uang usaha dan uang pribadi. Selain itu, ketika UMK mengurus perijinan/mengikuti pameran produk mereka kesusahan untuk memberikan laporan keuangan dikarenakan keterbatasan pengetahuan akan pengelolaan keuangan. Disisi manajemen pemasaran, mitra UKM juga belum memahami dasar-dasar manajemen pemasaran, seperti pangsa pasar, bauran pemasaran dan strategi pemasaran.

Menghadapi permasalahan ini, tim abdimas STIESIA memutuskan memberikan pendampingan yang bertajuk 'Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya'. Kegiatan pelatihan ini masih cenderung pelatihan *basic*/dasar karna tujuan utamanya yaitu mengubah *mindset* mitra akan pentingnya pengelolaan dan pencatatan keuangan. Ketika nantinya mitra mulai mahir dan terbiasa melakukan pencatatan keuangan, kegiatan akan dilanjutkan dengan eksplorasi menggunakan sistem/aplikasi akuntansi.

Secara teknik, setelah para peserta mengikuti pelatihan pembukuan sederhana dilanjutkan dengan praktek dan kuis sebagai upaya memperdalam kemampuan mitra dalam menyerap materi. Kegiatan ini dilanjutkan pada sesi pendampingan melalui group *whatsapp*, hingga mitra benar-benar mahir melakukan pembukuan sederhana atas usahanya. Kegiatan abdimas ini diharapkan dapat meningkatkan efektifitas mitra UKM dalam mengelola keuangannya dan menambah wawasan mitra UKM terkait strategi pemasaran pada bisnisnya.

1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra UKM adalah minimnya pemahaman pemilik mitra UMK akan pentingnya mengelola dan mencatat transaksi keuangan. Akibatnya mayoritas mitra tidak dapat menyusun laporan keuangannya sendiri. Ketika mitra hendak mengurus ijin usaha, mereka kesusahan karena tidak memiliki laporan keuangan usaha. Begitu pula ketika hendak mengikuti pameran produk, mereka terkendala persyaratan untuk mengumpulkan laporan keuangan. Mitra UMK tidak paham akan bahasa akuntansi dan juga tidak terbiasa mencatat. Selain itu *mindset* mitra UMK yang selalu mendoktrin bahwasannya akuntansi rumit dan sulit. Pandangan bahwasannya bisnis kecil tidak perlu mencatat transaksi keuangan.

Mindset tersebut yang seharusnya dirubah agar UKM kedepannya bisa mengembangkan bisnisnya.

Selain itu, pemahaman manajemen pemasaran mitra UKM juga masih minim. Mitra UKM hanya bergantung pada penjualan *online* di group *whatsapp*. Mereka perlu wawasan lebih luas terkait pangsa pasar, strategi pemasaran dan bauran pemasaran.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Laporan pengabdian ini menguraikan solusi atas permasalahan mitra UKM yaitu UMKnesia dan memaparkan target luaran kegiatan abdimas.

2.1 Solusi Permasalahan

Atas permasalahan yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan adalah:

1. Mengadakan pelatihan mengenai penguatan literasi keuangan usaha mikro melalui pelatihan pembukuan sederhana
2. Memberikan pemahaman terkait pentingnya pencatatan transaksi keuangan
3. Memberikan wawasan baru bagi mitra dalam mengelola keuangan yang efektif
4. Mengadakan pelatihan manajemen pemasaran dan strategi-strategi pemasaran produk
5. Mendampingi mitra dalam melakukan aktifitas pencatatan keuangan usahanya
6. Mendampingi mitra dalam menyusun laporan keuangan
7. Mendampingi mitra dalam memetakan pangsa pasar dan bauran produknya

2.2 Target Luaran

Adapun target luaran yang diharapkan antara lain:

1. Mayoritas mitra yang mengikuti pelatihan mampu membuat pencatatan transaksi keuangan
2. Mitra mampu membuat laporan keuangannya sendiri
3. Hasil dari kegiatan abdimas ini dapat dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam simposium kegiatan pengabdian kepada masyarakat
4. Kegiatan ini juga diharapkan dapat dipublikasikan *online* pada koran *online* nasional
5. Dalam jangka panjang, hasil dari kegiatan ini diharapkan bisa memberikan tambahan pengetahuan bagi mitra terutama dalam bidang keuangan, sehingga mitra lebih bersemangat dalam mengembangkan bisnis mitra selanjutnya.

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1 METODE PELAKSANAAN

Bentuk kegiatan abdimas ini dilakukan secara *offline*/tatap muka yaitu dengan tetap mentaati protokol kesehatan dimasa pandemi. Mitra UKM merupakan para pemilik UKM yang tergabung pada komunitas UMKnesia Surabaya. Materi yang dipaparkan adalah ‘Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya’.

Kegiatan Abdimas ini dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : 9 Januari 2022

Jam : 09:00 WIB

Tempat : Dapur Djitoe. Ruko Klampis Jaya No. 150, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya

Peserta : UMKnesia Surabaya

3.2 PERSONALIA PELAKSANAAN

Ketua Kegiatan : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA

Anggota : 1. Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA
2. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M
3. Juwita Sari S.M.,M.SM

Mahasiswa : 1.Ferdi Ardiansah
2.Rosita Mayangsari
3.Asryl Rachman Hakim

BAB 4
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Adapun rincian biaya yang digunakan dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Rincian Anggaran Kegiatan

NO.	KETERANGAN	VOL	SATUAN	HARGA	TOTAL
A	HONORARIUM				
1	HR Dosen Pendamping	4	Orang	300,000	1,200,000
2	HR Mahasiswa Pendamping	3	Orang	50,000	150,000
3	HR Pendamping Pengurus UMKnesia	1	Orang	200,000	200,000
4.	HR Ketua Kelompok Mitra	1	Orang	100,000	100,000
B	BANTUAN PULSA / TRANSPOT				
1	Transport Dosen Pendamping	4	Orang	50,000	200,000
2	Transport Mahasiswa Pendamping	3	Orang	50,000	150,000
3	Transport Mitra	25	UMK	50,000	1,250,000
4.	Transpot Pendamping Pengurus UMKnesia	1	Orang	50,000	50,000
C	KONSUMSI				
1	Makan Siang Panitia dan Peserta	30	Orang	30,000	900,000
2	Snack Panitia dan Peserta	30	Orang	15,000	450,000
D	Lain-Lain				
1	Pelaporan (cetak, jilid dan foto copy)	7	Eksemplar	50,000	350,000
	Total				5,000,000

4.2 Jadwal Kegiatan

Tabel 2. Jadwal Rencana Kegiatan

Jenis Kegiatan	Waktu Kegiatan		
	Des'21	Jan'22	Feb'22
Persiapan:			
• Survey Lokasi	✓		
• Pemetaan Permasalahan	✓		
Pelatihan:			
• Penguatan Literasi Keuangan Usaha Mikro Melalui Pelatihan Pembukuan Sederhana		✓	
Pendampingan :			
• Penyusunan pembukuan sederhana		✓	✓
• Penyusunan laporan keuangan		✓	✓
Monitoring dan Evaluasi		✓	✓
Penyusunan Laporan Kegiatan		✓	✓
Publikasi Hasil Kegiatan		✓	✓

4.3 Susunan Acara

Adapun susunan acara dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Susunan Acara Pelatihan

Waktu	Kegiatan
09:00 - 09:15	Registrasi
09:30 - 09:35	Pembukaan Oleh Pengurus UMKnesia
09:35- 09:40	Pembukaan Oleh Ketua Kelompok Abdimas Stiesia
09:40-10:00	Pembukaan Oleh Koordinator UMKnesia
10:00-11:00	Pemaparan Materi Pembukuan Sederhana
11:30-11:30	Praktek Penyusunan Materi Pembukuan Sederhana
11:30-12:00	Materi Manajemen Pemasaran
12:00-Selesai	Sesi Sharing dan Makan Siang

BAB 5

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan abdimas ini berlangsung selama 6 (enam) bulan, dimulai September 2020 hingga Februari 2022 dengan mitra bisnis UMKnesia Surabaya. Dibawah koordinator Ibu Peni Lestari UMKnesia merupakan komunitas UKM dengan skala bisnis yang masih kecil dan cenderung baru. Mitra binaan UMKnesia tersebar hingga seluruh wilayah Indonesia, dengan total lebih dari 70 mitra tercatat. Karna keterbatasan sumber daya, kerjasama dengan STIESIA hanya mencakup UMKnesia yang ada di Surabaya saja. Kegiatan abdimas bertajuk 'Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya' ini merupakan kegiatan pertama kerjasama antara STIESIA dan UMKnesia, kerjasama akan terus terjalin hingga 2 (dua) tahun kedepan.

Bulan September 2021 hingga November 2021 merupakan proses tim abdimas mencari mitra UKM, karena kelompok abdimas ini merupakan bentukan baru dengan Ibu Titik Mildawati sebagai ketua kelompok. Desember 2021 merupakan komunikasi awal tim abdimas STIESIA dengan bu Peni selaku koordinator UMKnesia, dengan berkomunikasi via daring: telepon dan *whatsapp*. Selanjutnya dengan persetujuan semua anggota kelompok, tim Abdimas sepakat bekerjasama dengan komunitas UMKnesia Surabaya.

Pertemuan awal sebagai bentuk survei pendahuluan dilaksanakan di Kantin STIESIA, tanggal 22 Desember. Pertemuan antara pihak UMKnesia dan tim abdimas STIESIA ini membahas kondisi mitra dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya menenentukan tanggal pertemuan dan solusi yang dibutuhkan mitra. Pertemuan ini berlangsung lancar dari jam 9:00 WIB hingga 12:00. Pihak UMKnesia menyampaikan kegiatan-kegiatan UKM selama ini, sedangkan dari tim Abdimas STIESIA memetakan pokok solusi yang dapat diberikan untuk mitra UKM.

Akhirnya, melalui kesepakatan bersama ditentukan pertemuan dengan mitra diselenggarakan secara *offline*/tatap muka tanggal 9 Januari 2022 dengan membahas 'Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada UMKnesia Di Surabaya'. Hal ini berdasar dari permasalahan mitra dimana mitra UKM masih cenderung baru

dengan skala bisnis yang masih kecil. Pemilik UKM masih minim pemahaman terkait literasi keuangan dan dasar-dasar manajemen pemasaran.

Kegiatan pelatihan tanggal 9 Januari 2022 ini dihadiri oleh tim Abdimas STIESIA sebagai narasumber, dimana Ibu Titik Mildawati dan Ibu Nenny Syahrenny sebagai narasumber terkait Akuntansi dan Ibu Dian Ratnasari Yahya dan Ibu Juwita Sari sebagai narasumber terkait manajemen pemasaran serta strategi-strategi pemasaran. Mitra UKM yaitu pemilik UKM yang tergabung dalam komunitas UMKnesia sebagai peserta pelatihan. Sebanyak 15 orang pemilik UKM hadir dalam kegiatan abdimas ini. Kegiatan dilakukan di tempat makan salah satu mitra UKM, yaitu di daerah Klampis-Sukolilo.

Kegiatan pelatihan dimulai dari jam 09:00, dibuka dengan perkenalan dari tim Abdimas STIESIA dan Koordinator UMKnesia. Selanjutnya pemaparan materi dan sesi tanya jawab. Dalam sesi tanya jawab ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi pembukuan sederhana. Hal ini ditunjukkan dari banyaknya pertanyaan yang diajukan. Untuk memperdalam pemahaman mitra dalam memahami materi, tim Abdimas memberikan tes tulis/praktek melakukan pembukuan sederhana. Dilanjutkan dengan pemberian pertanyaan dan bagi-bagi *doorprize* bagi peserta yang benar dalam menjawab. Kegiatan ini semakin meriah karna *doorprize* yang diberikan merupakan produk dari mitra UKM.

Menggunakan produk mitra sebagai *doorprize* sengaja dilakukan sebagai bentuk promosi pada sesama penggiat bisnis UKM. Selanjutnya sebelum acara ditutup dilakukan kegiatan foto bersama. Terakhir, kegiatan abdimas ditutup dengan makan siang bersama.

5.2 Luaran yang Dicapai

Kegiatan abdimas ini menghasilkan luaran berupa publikasi koran dan publikasi jurnal. Publikasi Jurnal sedang dalam proses submit pada Jurnal Kreanova, sedangkan berikut ini merupakan publikasi koran *online* neo-demokrasi.com:

1. Materi Pelatihan UKM “Back to Basic” dari PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya (<https://www.neo-demokrasi.com/materi-pelatihan-ukm-back-to-basic-dari-pkm-stiesia-untuk-umknesia-surabaya/>)

BAB 6

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Karena kegiatan ini disambut antusias mitra bisnis serta kegiatan ini dapat memberikan manfaat kepada khalayak luas, maka tahapan selanjutnya adalah:

1. Tim abdimas STIESIA melakukan pendampingan pada UMKnesia. Para pemilik UKM masuk pada 1 *group Whatsapp* yang juga ada tim abdimas STIESIA didalamnya. Dari group ini tim abdimas bisa mendampingi secara *online* para mitra abdimas. Harapannya, mitra dapat menerapkan semua materi yang disampaikan, sehingga pencatatan keuangan menjadi lebih rapi dan pengelolaan finansial menjadi lebih efektif.
2. Melakukan kesinambungan kegiatan dan evaluasi abdimas terhadap mitra bisnis UMKnesia, sehingga kegiatan abdimas ini tetap berjalan dan dapat terserap manfaatnya
3. Mengadakan edukasi yang serupa kepada komunitas masyarakat lain/kelompok UKM lainnya.

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dari keseluruhan kegiatan abdimas ini adalah mitra UKM yaitu pemilik UKM antusias dan kooperatif selama proses pelatihan berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Pelatihan ini juga menambah wawasan mitra bisnis akan pentingnya manajemen keuangan dan manajemen pemasaran pada bisnis agar pengelolaan keuangan lebih efektif efisien.

(Sari & Fuadati, 2022)(Sari & Komalasari, 2021; Yahya & Rahayu, 2020)(Arfiansyah & Suminto, 2021; Khamimah et al., 2021; Salmah et al., 2020; Suherman et al., 2020; N Syahrenny et al., 2021; Nenny Syahrenny, 2019; Triyonowati et al., 2021)

REFERENSI

- Arfiansyah, M. A., & Suminto, E. (2021). Pelatihan Pembukuan Sederhana Untuk Umkm Sebagai Upaya Ketahanan Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19. *Al Basirah Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–8.
- Khamimah, W., Tegowati, T., Syahrenny, N., & Widiarma, I. (2021). Training and Mentoring Tips To Increase Sales Turnover and Recording Financial Transactions At the Rungkut Grocery Store Cooperative in Surabaya. *Abdimas Galuh*, 3, 143–154.
- Salmah, E., Yuniarti, T., Wahidin, & Agustiani, E. (2020). Penyuluhan Tentang Pengelolaan Keuangan dan Administrasi Usaha Pada Kelompok Industri Rumahtangga di Desa Madana Kecamatan Tanjung Kabupaten Lombok Utara. *Sangkabira, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Mataram*, 1(1), 27–40.
- Sari, J., & Fuadati, S. R. (2022). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja: Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening. *JIMBIS: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 43–64. <https://ejournal.stiesia.ac.id/jimbis/article/download/5133/590>
- Sari, J., & Komalasari, P. T. (2021). *Leverage dan Market Share sebagai Faktor Penentu Posisi Persaingan Pasar Perusahaan Manufaktur di Indonesia*. 8(2), 380–391.
- Suherman, A., Warasto, H. N., & Sawukir, S. (2020). Aplikasi Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Dalam Dunia Usaha. *Dedikasi Pkm*, 1(1), 17. <https://doi.org/10.32493/dedikasipkm.v1i1.6043>
- Syahrenny, N., Asyik, N. F., Riharjo, I. B., & Triyonowati, T. (2021). *Pelatihan Manajemen Keuangan Kepada Gapoktan Beras Premium Pojok Kulon Kabupaten Jombang*. 1(1). <https://ejournal.stiesia.ac.id/kreanova/article/view/4863>
- Syahrenny, Nenny. (2019). LAPORAN KEUANGAN UMKM SESUAI SAK EMKM. *Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 13–17.
- Triyonowati, T., Mildawati, T., Budi Riharjo, I., & Khuzaini. (2021). Pemberdayaan UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. *Society*, 1(2), 142–148. <https://doi.org/10.37802/society.v1i2.136>
- Yahya, D. R., & Rahayu, R. (2020). Inovasi Financial Technology Terhadap Peningkatan Inklusi Keuangan. *Media Mahardhika*, 18(2), 155–165. <https://doi.org/10.29062/mahardhika.v18i2.144>

Lampiran 1
Surat Tugas Pengabdian kepada Masyarakat



SURAT TUGAS

Nomor: A.05c/01.6b/IX/2021

Tanggal 10 September 2021

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya memberikan tugas kepada,

Nama

1. Titik Mildawati, Dr., S.E., M.Si., Ak., CA.
2. Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak., CA.
3. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.M.
4. Juwita Sari, S.M., M.S.M.
5. Ferdi Ardiansah
6. Rosita Mayangsari
7. Asryl Rachman Hakim

Alamat

: Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan

: 1-4 Dosen
5-7 Mahasiswa

Tujuan

: Komunitas UMKNESIA Kecamatan Sukolilo
Kota Surabaya

Keperluan

: Pengabdian Kepada Masyarakat

Materi

: Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan
Strategi Pemasaran Pada UMKNESIA Di Surabaya

Pelaksanaan,

Tanggal

: September 2021 s.d. Februari 2022

Biaya Tugas

: LP2M STIESIA

Kendaraan

: Non Dinas

Catatan:

Selesai melaksanakan tugas mohon menyerahkan foto copy surat keterangan/sertifikat ke LP2M.

Demikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



Ketua,

Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

Tembusan Yth.:

1. Ketua Perpendiknas
2. Wakil Ketua I
3. Kepala LP2M
4. Kabag Keuangan

Lampiran 2
Sertifikat Pengabdian kepada Masyarakat



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Dr. Titik Mildawati, M.Si., Ak., CA.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam
Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran
pada UMKNESIA di Surabaya

Pada September 2021- Februari 2022

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak., CA., ACPA., CTA

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam
Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran
pada UMKNESIA di Surabaya

Pada September 2021- Februari 2022

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam
Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran
pada UMKNESIA di Surabaya

Pada September 2021- Februari 2022



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Juwita Sari, S.M., M.S.M.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam
Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran
pada UMKNESIA di Surabaya

Pada September 2021- Februari 2022

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., CA.

Lampiran 3
Daftra Hadir Peserta



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pimpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. 593 2218
Website : www.stiesia.ac.id E-mail : stiesia@stiesia.ac.id

DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN
PEMBUKUAN SEDERHANA DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKNESIA
TANGGAL 9 JANUARI 2022

NO	NAMA PEMILIK	NAMA USAHA	ALAMAT	TTD
1	vie andari	Ayam Bakar	Medokan Ayu	
2	Nur Faridah / Irind	Gerai Bintang	Rungkut mejoyo	
3	Sunarso	Oemah Rempah	Krian - Sda	
4	Sholichahin	P2P5 Bandung P12510	Klumpayan 1/50	
5	Wilyan wiji Astuti	Keripik pisang	Krian - Sda	
6	Istiana / Teguh C	mami Ollie	bratang VC binangun w/ 20	
7	Suwarni	Bebek Perut Bang Vain	Geluran PLH 3 TAMAY - SDA	
8	Nadhira	Bandung baki	Krian	
9	Wati / Pittha	Usaha Mak Jays	/	
10	YULI	(Miwani) UMKM DINNATA	NOAGEL MUIYO RD 15	
11	Lily	obat / kebersihan	Brangkabarat	
12	Teguh	Mami kuliner - Ollie	Bratang VC	
13	Peni	Jasa	Bagas Jaya 4/43	
14	Wati	Djaja mart	Klampir Jaya	
15	SURMARTI 0811	Klampir Jaya Kuthera	Klampir Jaya	
16				
17				
18				
19				
20				

Lampiran 4
Materi Pelatihan



PELATIHAN PEMBUKUAN

1. Dr. Titik Mildawati, S.E., M.Si., Ak., CA
2. Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak., CA, ACPA, CTA
3. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M
4. Juwita Sari, S.M., M.S.M

Pengabdian
Kepada
Masvarakat

Pembukuan

Pembukuan sederhana adalah proses dokumentasi yang dilakukan secara terstruktur demi menghimpun data dan laporan transaksi keuangan.

Dokumentasi keuangan yang dicatat antara lain kekayaan, beban, modal, pendapatan, anggaran, dan akumulasi harga penghasilan dan pelimpahan barang atau jasa.

(bukuwarung.com)

Single Entry (Sistem Pembukuan Tunggal)

Sumber pembukuan yang digunakan yaitu buku kas utama. Sistem masukan tunggal ini memiliki sifat yang mirip seperti rekening koran. Tidak ada pengelompokan khusus untuk setiap pos pengeluaran dan pemasukan.

Double Entry (Sistem Pembukuan Berpasangan)

Dinilai lebih baik dibandingkan dengan masukan tunggal. Tersedia akun khusus untuk debit dan kredit yang terpisah.

Jenis Pembukuan Sederhana



Inventaris Barang

berisi catatan semua aset yang dimiliki oleh perusahaan

Persediaan

Mencatat seluruh barang yang masih tersedia.

Fungsi utama → memastikan stok barang masih aman

Mencegah terjadinya tindak kecurangan



Catatan Kas

Disebut sebagai buku kas. Fungsinya untuk mendokumentasikan segala transaksi keluar dan masuk yang dilakukan oleh perusahaan. Sumbernya → bukti transaksi berupa faktur atau kuitansi.

Pembukuan Inventaris Barang

PT CAHAYA TERANG BENDERANG

Kec. Gunungpati Kota Semarang Prov. Jawa Tengah

DAFTAR INVENTARIS KANTOR

No.	Jenis Barang	Jumlah	Tanggal Pembelian	No. Inventaris	Keterangan
1	Tanah	1	42370	CTB-Inv-01	-
2	Gedung Kantor	1	42370	CTB-Inv-02	-
3	Mobil Toyota Avanza	3	42379	CTB-Inv-03	baik
4	PC (Mac)	10	43441	CTB-Inv-04	baik
5	Laptop Asus ROG	5	43441	CTD-Inv-05	baik
6	Meja kantor	20	43441	CTB-Inv-06	baik

Semua aset yang dimiliki perusahaan diberi nomor kemudian didokumentasikan. Penyusunannya berurutan menurut tanggal pembelian.

**Pembukuan
Catatan Kas**

PT CAHAYA TERANG BENDERANG

Buku Kas Umum Periode Maret 2020

Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
Saldo bulan Februari			Rp8.700.000
Bayar Telepon dan WiFi		Rp340.000	Rp8.360.000
Beli Token Listrik		Rp102.500	Rp8.257.500
Penjualan Kontan	Rp325.000		Rp8.582.500
Bayar Tagihan PAM		Rp48.000	Rp8.534.500
Biaya Transportasi		Rp235.000	Rp8.299.500
Penjualan Kontan	Rp150.000		Rp8.449.500

**Pembukuan
Persediaan**

Laporan Keluar Masuk Barang :Masker

Tanggal	No. Transaksi	Masuk	Keluar	Satuan	Sisa	Waktu
23-Mar-20	Lite-In-001	60		Liter	60	7:00
23-Mar-20	Lite-Out-001		20	Liter	40	8:15
23-Mar-20	Lite-Out-002		7	Liter	33	8:17
23-Mar-20	Lite-Out-003		4	Liter	29	8:42
23-Mar-20	Lite-Out-004		11	Liter	18	12:05
23-Mar-20	Lite-Out-005		3	Liter	15	13:28
23-Mar-20	Lite-Out-006		8	Liter	7	15:00
	TOTAL	60	53			



Double Entry

Hambatan UMKM dalam Menyusun Laporan Keuangan

- Keterbatasan pemahaman pelaku UMKM akan ilmu akuntansi
- Anggapan bahwa laporan keuangan tidak penting
- Menambah beban perusahaan untuk memperkerjakan seorang Akuntan



Keuntungan UMKM dalam Menyusun LK

Memperoleh informasi
keuangan yang lebih
akurat dan sistematis



Menghitung beban
penjualan dan
menentukan harga
jual yang sesuai



Pengelolaan kas dan
analisis kinerja
perusahaan dengan
lebih baik



SAK dan JENIS ENTITAS



WHY STANDARD ???

- **Keseragaman laporan keuangan,**
- **Memudahkan dalam penyusunan laporan keuangan,**
- **Memudahkan auditor,**
- **Memudahkan pembaca laporan keuangan untuk menginterpretasikan dan membandingkan laporan keuangan entitas yang berbeda.**



Laporan Keuangan lengkap SAK EMKM



Laporan Posisi Keuangan pada akhir periode

Laporan Laba Rugi selama periode

Catatan atas Laporan Keuangan yang berisi tambahan dan rincian akun-akun tertentu yang relevan

1

LAPORAN POSISI KEUANGAN

	2021	2020
ASET		
Kas dan setara kas	x	x
Piutang	x	x
Persediaan	x	x
Aset tetap	x	x
LIABILITAS		
Utang usaha	x	x
Utang bank	x	x
EKUITAS		
Modal	x	x
Saldo laba	x	x

2

LAPORAN LABA RUGI

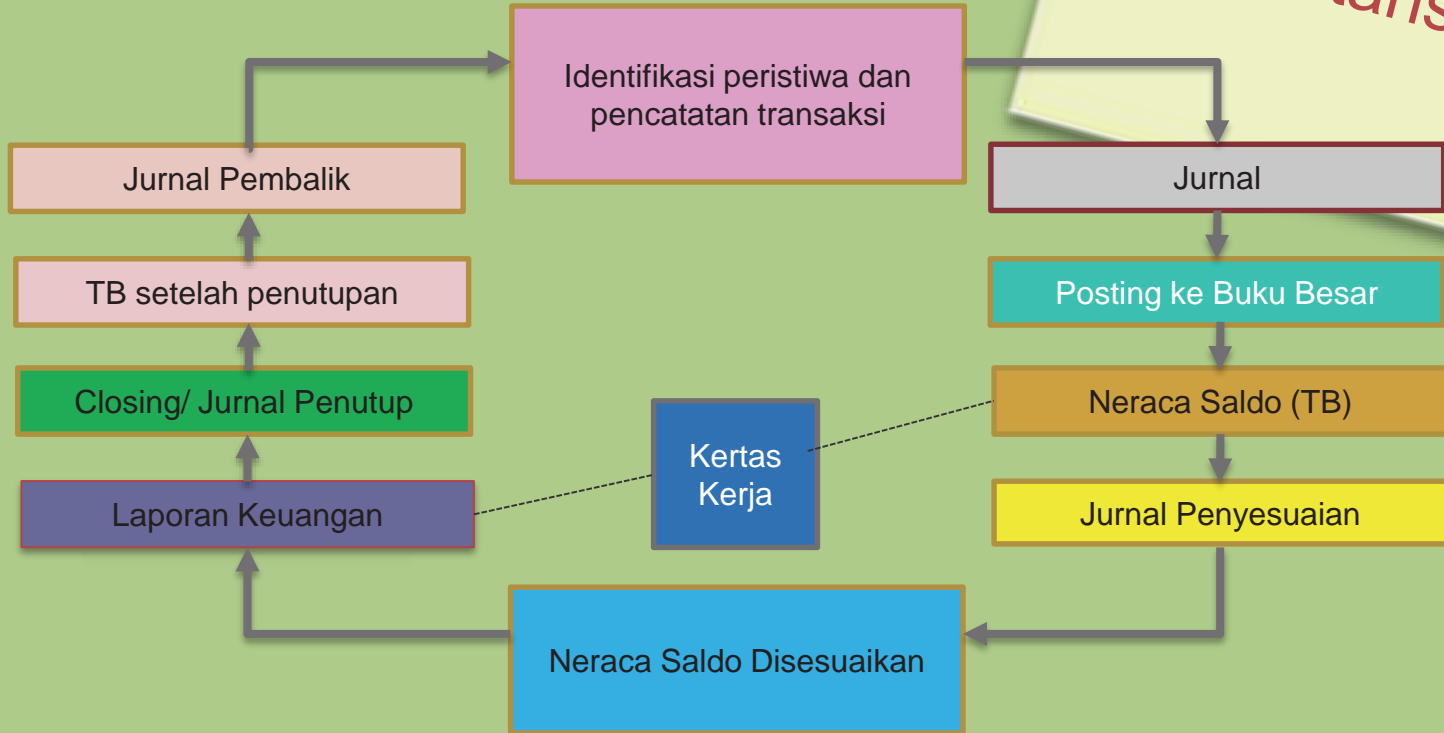
	2021	2020
PENDAPATAN		
Pendapatan usaha	x	x
Pendapatan lain-lain	x	x
BEBAN		
Beban usaha	x	x
Beban lain-lain	x	x
LABA SEBELUM PAJAK	x	x
Beban pajak penghasilan	x	x
LABA SETELAH PAJAK	x	x

3

CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN

- Pernyataan sesuai SAK EMKM
- Ikhtisar kebijakan akuntansi
- Informasi tambahan & rincian pos tertentu

Proses Akuntansi





IKATAN AKUNTAN INDONESIA
Indonesian Association of Accountants



SAK

STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN

**ENTITAS MIKRO, KECIL,
DAN MENENGAH**

Efektif Per
1 JANUARI
2018

www.saktab.go.id

- Home
- SAK
- SAK EMKM
- SAK ETAP
- SAK EP
- SAK Syariah

Dashboard

Menu



SAK

Lihat



SAK EMKM

Lihat



SAK ETAP

Lihat



SAK EP

Lihat



SAK SYARIAH

Aplikasi LK sesuai SAK EMKM

LAMIKRO

(sistem aplikasi ini sudah sesuai dengan SAK EMKM)

Nama Akun:
wawan banderas

Kata Sandi:

Lupa kata sandi?

Masuk

Belum punya akun? Daftar

UD SERANG BAHAGIA

Profil Usaha ✓ Aktif

Alamat: KABUPATEN SERANG

Menu Utama

Nama Akun | Bukti Jurnal

Laba Rugi | Rincai Keuangan

Informasi

Bantuan | Kontak

Tentang

Hikayat

PEMBUKUAN TRANSAKSI KEUANGAN

Tim Pengabdian kepada Masyarakat
LP2M STIESIA Surabaya



PEMBUKUAN

- **Hakikat dari PEMBUKUAN adalah MENCATAT.**
- **Yang dibukukan (dicatat) adalah transaksi atau kejadian keuangan**
- **Transaksi keuangan yang sangat penting untuk dicatat adalah:**
 - **Penerimaan uang**
 - **Pengeluaran uang**

MENGAPA PERLU PENCATATAN?

- Agar penerimaan dan pengeluaran uang dapat diawasi dan dikendalikan.
- Agar dapat menghitung laba (rugi) usaha dengan benar.
- Agar dapat menilai apakah laba (rugi) yang diperoleh dari usaha: “wajar” atau “tidak wajar” (rasional atau tidak rasional)
- Agar dapat diketahui kemajuan usaha dari waktu ke waktu.

APAKAH PENCATATAN ITU SULIT?

- Mencatat transaksi keuangan usaha itu tidak sulit, karena:
 - Mencatat adalah seni --- disesuaikan dengan kreasi dan kecakapan orang yang mencatat.
 - Mencatat bersifat naluriah --- kebutuhan manusia untuk mengingat, karena manusia mudah lupa.

BAGAIMANA BENTUK CATATAN YANG BAIK?

- Tidak ada bentuk catatan yang baku (standar), karena bentuk catatan dapat berbeda-beda.
- Semua bentuk catatan adalah baik, dan yang penting:
 - dapat merekam data/informasi yang diperlukan.
 - dapat dipahami dan diterapkan oleh orang yang mencatat.

Contoh Bentuk Buku Catatan Keuangan

Usaha "Rejeki Lancar" Surabaya BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo

Contoh Transaksi Keuangan Usaha

Transaksi keuangan Usaha “Rejeki Lancar” pada bulan Mei 2020 adalah sebagai berikut:

- 1 Mei 2020 : Saldo uang kas untuk usaha Rp35.000.000.
- 2 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.000.000
- 4 Mei 2020 : Membeli peralatan produksi Rp1.000.000
- 7 Mei 2020 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp3.500.000.
- 15 Mei 2020 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000
- 17 Mei 2020 : Bayar biaya listrik Rp250.000

- 20 Mei 2015 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp4.750.000.**
- 25 Mei 2015 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000**
- 29 Mei 2015 : Membayar gaji karyawan Rp2.000.000**
- 30 Mei 2015 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp5.500.000.**
- 31 Mei 2015 : Menerima pinjaman dari Bank Rp10.000.000**

**CATATLAH TRANSAKSI KEUANGAN
TERSEBUT KE DALAM BUKU PENERIMAAN
DAN PENGELUARAN KAS**

Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha

Usaha "Rejeki Lancar" Surabaya BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1 Mei	Saldo		
2 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
4 Mei	Beli peralatan	
7 Mei	Pendapatan dari penjualan
15 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
17 Mei	Bayar biaya listrik	
20 Mei	Pendapatan dari penjualan
25 Mei	Beli bahan baku dan pembantu	
29 Mei	Bayar gaji karyawan	
30 Mei	Pendapatan dari penjualan
31 Mei	Menerima pinjaman dari Bank
	JUMLAH	

Perhitungan Laba (Rugi) Usaha

- **Perhitungan laba (rugi) usaha dapat dibuat berdasarkan Buku Penerimaan dan Pengeluaran Kas yang telah dibuat.**
- **Laba (Rugi) dihitung dari selisih antara Pendapatan dan Biaya**

- Hal yang perlu diperhatikan dalam menghitung Laba (Rugi):
 - Penerimaan kas yang bukan pendapatan tidak boleh dilaporkan sebagai pendapatan
 - Pengeluaran kas yang bukan biaya tidak boleh dilaporkan sebagai biaya.

**SUSUNLAH LAPORAN LABA-RUGI
USAHA "REJEKI LANCAR"
PADA BULAN MEI 2020**

Perhitungan Laba-Rugi Usaha

Usaha “Rejeki Lancar” Surabaya PERHITUNGAN LABA-RUGI Bulan Mei 2020

Pendapatan dari penjualan
Biaya-biaya:	
Bahan baku dan bahan pembantu
Biaya listrik
Gaji karyawan
Jumlah biaya	<hr/> <hr/>
 Laba (Rugi) Usaha	 <hr/> <hr/>



Lampiran 5:
Foto Kegiatan dan Publikasi Koran







Ekstra Jatim

Program Pelatihan dan Pendampingan PKM STIESIA Surabaya untuk UMKnesia

09/21/2022

BAGIKAN



Mitra UKM yang termasuk dalam komunitas UMKnesia dibawah Kordinator Ibu Peni Lestari merupakan UKM dengan keceoderungan bisnis yang masih berusia muda/baru. Skala bisnis masih kecil sehingga baru belajar terkait pengelolaan keuangan. Beberapa mitra juga kesusahan dalam mengurus legalitas karena tidak dapat memberikan laporan keuangannya karna minimnya pemahaman akan literasi keuangan. Untuk itu, setelah dilakukan kegiatan pelatihan keuangan sederhana ini akan dilanjutkan kegiatan pendampingan. Mitra UKM akan tetap didampingi STIESIA Surabaya hingga tercapai manfaat yang diharapkan. *

**PENGGUNAAN MESIN PRESS EMBOSS SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN
EFEKTIFITAS KERJA DAN PENGEMBANGAN PRODUK INOVATIF PADA
UMKM TAS FORWAY DI GRESIK**

Titik Mildawati¹, Dini Widyawati², Juwita Sari³

^{1,2}Dosen Program Studi Akuntansi, STIESIA Surabaya

³Dosen Program Studi Manajemen, STIESIA Surabaya

Email: titikmildawati@stiesia.ac.id

ABSTRAK

UMKM Tas Forway merupakan berada di daerah Kedayang Kabupaten Gresik. Saat ini, UMKM mampu memperkerjakan kurang lebih 30 karyawan. Karyawan tersebut merupakan Ibu rumah tangga disekitar rumah industri, oleh karena hal tersebut UMKM ini menjadi harapan penambah penghasilan sebagian warga setempat. Empat puluh satu tahun kurang lebih bisnis rumahan ini berjalan tetapi masih belum menunjukkan kiprahnya sebagai UMKM unggulan di Gresik ataupun di Indonesia, sehingga tim pengabdian melalui program Hibah Insentif PKM Terintegrasi dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU bagi Perguruan Tinggi Swasta Tahun 2022 berusaha menganalisis permasalahan yang dihadapi UMKM tas Forway dan mencari solusi yang tepat atas permasalahan tersebut. Diagram Ishikawa atau *fishbone analysis* dipilih sebagai alat bantu menganalisis permasalahan yang dihadapi mitra bisnis. Tim PKM memutuskan untuk memberikan alat berupa mesin press embos tas, mesin bartek dan mesin jahit listrik. Solusi ini menjawab permasalahan prioritas pada mitra, yaituy belum adanya mesin emboss tas, sehingga produksi emboss masih *disub*-kan ke pihak ketiga. Pengerjaan embos ada di luar kota Gresik sehingga memakan waktu lama. Pemberian mesin jahit listrik dan mesin bartek, juga dipilih sebagai solusi untuk menggantikan mesin lama yang masih berkecepatan rendah. Sehingga dengan mesin yang lebih modern mitra bisa lebih efektif dan inovatif dalam memproduksi tas.

Kata Kunci: Mesin Press Emboss, Mesin Jahit Listrik, Mesin Bartek, Tas, Fishbone Analysis; Diagram Ishikawa; Produk Inovatif; Efektifitas Produksi

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

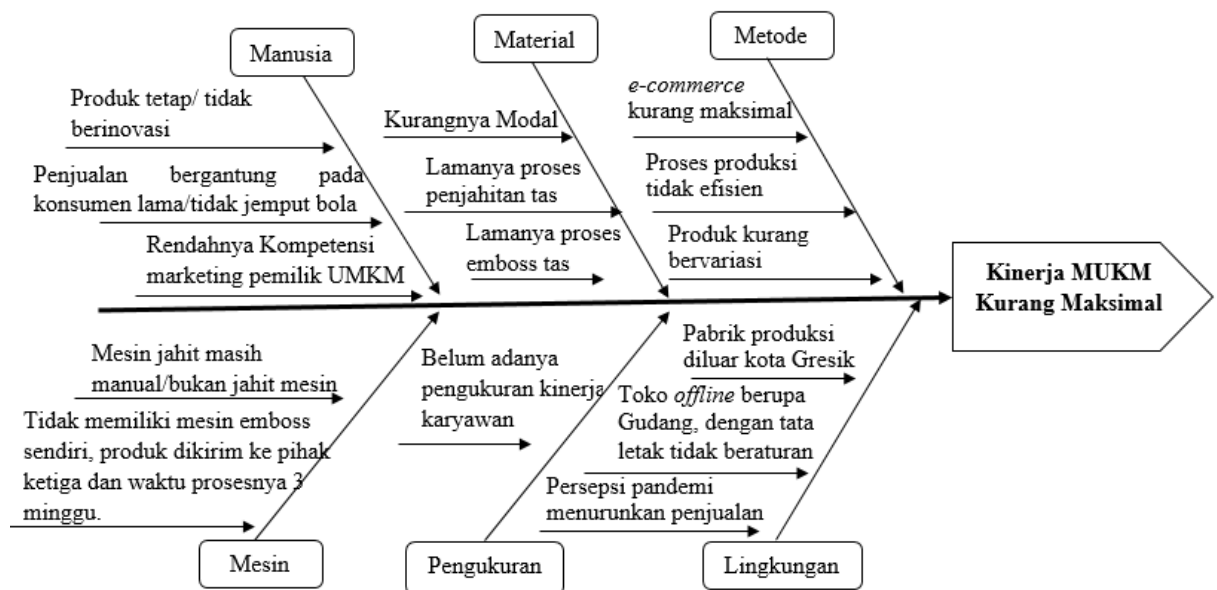
UMKM Tas Forway merupakan UMKM Tas yang berada di daerah Kedayang Kabupaten Gresik, pada *google maps* bisa ditemukan dengan nama for way 01. Berdiri sejak tahun 1980 sebagai konveksi tas rumahan dengan partai kecil, selanjutnya pada tahun 2014 dikelola oleh Ibu Isyikarimah sebagai pemilik sekaligus generasi kedua dari pendiri. Sejak itu, manajemen dan produksi mulai modern, tas mulai dipasarkan secara partai besar dan meluas hingga menarik konsumen luar pulau Jawa. Konsumen tetap tas Forway merupakan para

pembeli partai besar yang memiliki toko tas di daerah NTB, NTT, Kalimantan dan beberapa *reseller online*.

Tahun 2016, merk Forway sudah terdaftar pada Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dengan *tagline: Forway Create The Future*. Bu Isyikarimah juga mulai aktif mengikuti pelatihan *entrepreneur* dan kegiatan bisnis yang dilakukan oleh Pemerintah/Universitas. UMKM ini memiliki total 30 karyawan (tetap dan lepas). Produk unggulan dari UMKM tas forway merupakan tas sekolah dengan segmen pasar masyarakat ekonomi menengah kebawah. Selain itu, konsumen juga dapat *custom* tas sesuai keinginan tetapi dengan minimal order 10 lusin. Dan untuk konsumen yang masih menginginkan harga lebih murah lagi, tas forway mengenalkan merk “Pdot” sebagai alternatif tas sekolah yang lebih murah lagi dengan kualitas mengikuti harga.

Empat puluh satu tahun kurang lebih bisnis ini berjalan tetapi masih belum menunjukkan kiprahnya sebagai UMKM unggulan di Gresik ataupun di Indonesia. Padahal produk-produk tas forway menawarkan harga yang relatif murah dan bahannya pun bersaing dengan produk impor dari China. Sistem penjualan tas forway memang di skala gosir. Jika pembelian satuan, customer diarahkan untuk membeli secara *online* di shopee. Sejatinya, UMKM ini harusnya sudah menjadi bisnis berskala Internasional atau minimal menjadi UMKM panutan di Indonesia tetapi sayangnya hingga saat ini bisnis ini masih menggunakan strategi bertahan, pendapatan cenderung stagnan (Zaelani 2019).

Oleh karena itu, dibawah ini merupakan analisis permasalahan UMKM tas forway yang dijelaskan melalui diagram Ishikawa atau *fishbone analysis*, duri-duri ikan merupakan kategori penyebab permasalahan yang dihadapi mitra bisnis (Farozdaq et al. 2022; Hidayati, Nuraina, and Isharijadi 2016; Sari et al. 2022)



Gambar 1. *Fishbone analysis* Tas Forway

Dari analisis di atas dapat diketahui bahwa kinerja UMKM Tas Forway kurang maksimal, sehingga dalam kegiatan pengabdian ini berusaha memaksimalkan kinerja tas forway. Pada

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 5, Nomor 2, Maret 2023**

kategori manusia, metode, pengukuran dan lingkungan, kami akan bertindak sebagai pendampingan proses pengembangan SDM yang ada. Terutama dalam bidang membentuk inovasi produk, mengingat UMKM tas forway hanya bergantung pada *customer* lama maka tim peneliti akan membantu secara maksimal, menambah wawasan *owner* dan bekerja bersama untuk mendapatkan *customer* baru dengan produk baru (Hidayati and Handayani 2022; Susanto, Retnaningsih, and Kirana 2020; Yahya et al. 2022)

Hal yang paling menjadi permasalahan prioritas pada mitra adalah belum adanya mesin emboss tas, sehingga produksi emboss masih disub-kan ke pihak ketiga. Harganya cukup terjangkau, hanya Rp300,- per embos, tetapi lama pengerjaan kurang lebih 3 minggu karena pengerjaan embos ada di luar kota Gresik (Amalijah, Andari, and Narastri 2021; Kristanti 2020; Tjahjono et al. 2020; Wasiur Rizqi et al. 2022). Adanya ketentuan minimum dalam emboss tas, membuat membuat *owner* tidak berani untuk mengambil pesanan tas handmade/sovenir yang bermacam variasi. Selain itu, mempertimbangkan mesin jahit yang dimiliki UMKM Tas Forway cenderung kuno, membuat kinerja produksi kurang efektif. Dengan bantuan Hibah Insentif PKM ini, mitra bisnis juga diusulkan untuk mendapatkan mesin jahit listrik dan mesin bartek.

Dari pembahasan di atas, langkah strategis yang akan kami diterapkan adalah penggunaan mesin berupa mesin emboss tas, mesin jahit listrik, dan mesin bartek. Dengan mesin-mesin modern ini, tas yang dihasilkan akan lebih bervariasi. Mitra juga dapat memperluas customer dengan membuka pilihan tas handmade, pembuatan sovenir tas, dompet, dan proses ini mengurangi waktu tunggu. Sehingga proses produksi lebih efektif efisien (Azizah, Mahendra, and Lofian 2019; Noviono and Pelitawati 2019; Purwanto, Rianto, and Sari 2019).

Tujuan Kegiatan dan Sasaran Kegiatan

Tujuan dari penggunaan mesin-mesin ini (mesin press emboss, mesin jahit listrik dan mesin bartek) tidak hanya dirasakan oleh mitra, tetapi juga seluruh pihak yang berkaitan yakni tim pengabdian. Mitra bisnis, dapat menekan biaya operasional untuk lebih efektif dalam memproduksi tas dan kegiatan ini juga dapat memberikan pengalaman yang cukup kepada mahasiswa MBKM melalui pembelajaran langsung dengan masyarakat, sehingga menambah hard skills maupun *soft skill* mahasiswa.

Dari permasalahan yang sudah dipaparkan, tim PKM dari STIESIA berusaha memberikan mekanisme terbaik atas solusi yang dibutuhkan UMKM tas *for way*.

1. Solusi pada bidang produksi. Solusi yang diajukan adalah menggunakan mesin emboss tas, mesin jahit listrik dan mesin bartek. Sehingga, proses emboss yang harus dikirimkan ke kota Kudus dan menjadi *overbudget* dapat ditekan. Proses produksi lebih efisien dan efektif.
2. Solusi pada bidang manajemen sumber daya manusia, dari mesin ini disarankan pada MUKM tas for way untuk memproduksi produk baru yang lebih inovatif. Mitra juga dapat melebarkan bisnis dengan menerima *emboss* untuk undangan, sovenir, maupun jasa embos untuk usaha kecil disekitarnya.

Solusi ini pada akhirnya dapat memperluas pangsa pasar mitra, mitra dapat melayani

DedikasiMU (Journal of Community Service)

Volume 5, Nomor 2, Maret 2023

peluang customer yang memesan produk handmade atau dengan desain sendiri. Mitra juga pada akhirnya mampu meningkatkan laba bisnisnya. Target dari solusi ini diharapkan mitra terus memiliki potensi ekonomi yang berkelanjutan. Dengan membantu memecahkan masalah pada umkm tas for way melalui pendekatan perubahan manajemen produksi yang lebih efektif dan penggunaan alat IPTEK yang modern mitra mampu meningkatkan eskalasi bisnis, memperluas pangsa pasar dan membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Baik sebagai pemasok, karyawan pabrik maupun rekan bisnis.

2. METODE PELAKSANAAN



Pelaksanaan Hibah Insentif PKM ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan sebagai berikut:



1. Melaksanakan FGD dengan mitra. Dalam kegiatan ini tim PKM dan mitra bersama-sama menentukan produk inovatif yang akan dibuat menggunakan mesin baru. Selanjutnya juga dibuat perumusan konseptual rencana pemasaran produk baru. Dari kegiatan FGD ini baik mitra sebagai pemilik bisnis dapat bertukar keilmuan dengan tim PM sebagai bagian dari akademi. Mahasiswa MBKM juga dilibatkan dalam proses ini sebagai supporting kesekretariatan dan penunjang kelancaran kegiatan, sehingga mahasiswa belajar secara nyata berkegiatan dengan masyarakat.
2. Tahapan selanjutnya adalah membeli mesin emboss yang sesuai *budget* dan sesuai dengan kebutuhan. Mesin *press emboss* sendiri memiliki beberapa kriteria, ada yang untuk percetakan dan ada yang khusus untuk tas maupun mesin press yang bisa digunakan keduanya. Pembelian dilakukan di Surabaya, dan selanjutnya dikirim ke Gresik. Begitu pula untuk mesin jahit listrik dan bartek, dibeli sesuai anggaran yang sudah disetujui Dikti.
3. Setelah semua mesin siap, kegiatan selanjutnya adalah pelatihan penggunaan mesin press tersebut. Yaitu mesin press emboss, mesin jahit listrik, dan mesin bartek. Dalam kegiatan pelatihan ini, tim PKM mendatangkan narasumber yang memahami alat. Materi yang dibahas pada pelatihan ini adalah maksimalisasi penggunaan mesin, penciptaan produk baru dan upaya pengembangan bisnis. Pembahasan materi dibagi rata antara tim PKM dan narasumber, mahasiswa *supporting* menyiapkan segala kebutuhan kegiatan pelatihan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan mesin ini, dilakukan pada tanggal 8 Desember 2022. Dimulai dari ceremony pemberian alat kepada mitra, selanjutnya adalah pelatihan mesin press emboss, pelatihan mesin jahit listrik, dan mesin bartek. Kegiatan pelatihan berlangsung selama sehari, dengan sasaran peserta merupakan karyawan dai UMKM Tas Forway sesuai bidangnya. Berikut ini merupakan jadwal kegiatan pelatihan yang diberikan tim PKM STIESIA kepada mitra:

**Rundown kegiatan Hibah Insentif PKM
Pelatihan Mesin *Press Emboss*, Mesin Jahit Listrik, Mesin Bartek
Gresik, 8 Desember 2022**

WAKTU	KEGIATAN	Pelaksana
06:30-09:00	Persiapan Keberangkatan dari STIESIA Surabaya ke UMKM Tas Forway Gresik	Tim PKM STIESIA
09.00 - 09.30	<p>Pembukaan acara <i>ceremony</i> pemberian alat kepada mitra.</p>  <p>Gambar 2. Foto Penyerahan Alat (<i>press emboss</i>)</p>  <p>Gambar 3. Foto Penyerahan Alat</p>	Tim PKM STIESIA-Humas

09.30 – 11:30	Pelatihan (Materi 1) Mesin Press Emboss  Gambar 4 Pelatihan Mesin Press Emboss	Mahasiswa MBKM dan Narasumber
11:30-13:00	Ishoma	Mahasiswa MBKM- Humas
13:00-15:00	Materi 2 dan 3. Pelatihan penggunaan mesin jahit listrik dan mesin bartek  Gambar 5. Pelatihan Mesin jahit Listrik	Narasumber- TIM PKM STIESIA
15:00-Selesai	Ishoma dan persiapan penutupan	TIM PKM STIESIA

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program pengabdian ini telah dilakukan oleh Tim pengabdian STIESIA yang terdiri dari 3 dosen dan 2 mahasiswa dengan baik dan berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan yang dilaksanakan mulai tanggal 8 sampai dengan 13 Desember 2022. Penyerahan alat kepada mitra dan pelatihan mesin (mesin embos, mesin jahit, dan mesin bartek) dilaksanakan pada tanggal 8 Desember 2022. Pelaksanaan yang baik ini terlihat dari

DedikasiMU (Journal of Community Service)**Volume 5, Nomor 2, Maret 2023**

antusiasnya peserta dalam menerima semua materi dan direspon dengan baik dengan memberikan *feedback* yang baik melalui dialog interaktif, berbagi pengalaman serta diskusi masing-masing peserta dengan pengalaman yang berbeda-beda. Kegiatan ini juga belajar membuat produk baru, yaitu tas totebag dengan mesin emboss dan mesin jahit sendiri.

Selain itu, kesimpulan lain yang dapat diambil adalah salah satu rangkaian dalam fungsi produksi mitra yaitu emboss masih dilakukan secara subkontrak sehingga memperlama proses produksi dan menambah biaya produksi. Dengan adanya program ini akan mempercepat dan mampu mengurangi biaya proses produksi. Pada dasarnya mitra sudah mempunyai pengetahuan dasar tentang fungsi-fungsi pokok yang harus dilaksanakan dalam pengelolaan bisnis. Setelah tim PKM menyampaikan materi pelatihan dan pendampingan mitra menjadi lebih optimis dan kooperatif untuk memajukan bisnis yang digelutinya.

Saran

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Dalam rangka mengembangkan bisnis dan meningkatkan pendapatan para mitra hendaknya pembinaan dan kerjasama dengan mitra dapat lebih ditingkatkan lagi, baik itu kerjasama antara pemerintah pusat, daerah dan departemen serta pihak-pihak yang terkait dengan jenis usaha yang dimaksud.
2. Adanya kegiatan lanjutan yang serupa atau sejenisnya yang diselenggarakan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan ibu-ibu dalam menjaga kestabilan ekonomi keluarga di lingkungan warga masyarakat di Gresik.
3. Mengingat pentingnya perkembangan UMKM dalam menguatkan perekonomian nasional hendaknya bantuan moril dan materil dapat lebih ditingkatkan. Hal ini terutama ditujukan kepada pihak-pihak yang terkait dalam pemberian modal dan fasilitas lainnya dengan sistem yang lebih modern.
4. Kontribusi Perguruan Tinggi dalam kegiatan pelaksanaan PKM hendaknya lebih memperhatikan kualitas dari pada kuantitasnya. Materi PKM yang diberikan hendaknya dapat ditindaklanjuti yaitu dengan mengamati perkembangan bisnis selanjutnya. Hal ini dapat dilakukan dengan membangun komunikasi yang baik antara mitra dengan pengabdian termasuk dengan pemerintah setempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalijah, Eva, Novi Andari, and Maulidah Narastri. 2021. "Peningkatan Produktivitas Kearifan Lokal Kerajinan Tangan Tas Rajut Sebagai Bentuk Identitas Bangsa." *PLAKAT (Pelayanan Kepada Masyarakat)* 3(2):194. doi: 10.30872/plakat.v3i2.6665.
- Azizah, Noor, Danang Mahendra, and Budi Lofian. 2019. "Pemanfaatan E-Commerce Untuk Peningkatan Strategi Promosi Dan Penjualan UMKM Tas Di Kabupaten Kudus." *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 10(1):96. doi: 10.26877/e-dimas.v10i1.3555.
- Farozdaq, Tabriz Afrania, Wyna Herdiana, Program Studi, Desain Produk, Fakultas Industri Kreatif, Universitas Surabaya, Guna Memperluas, and Skala Pasar. 2022. "Pemberdayaan UMKM Tas Kulit Yang Terdampak Pandemi Dengan Perancangan Desain Yang Timeless Guna Memperluas Skala Pasar." *MODA* 4(2):91–113. doi: 10.37715/moda.v4i2.2379.
- Hidayati, Nasrul Rofiah, Elva Nuraina, and Isharijadi Isharijadi. 2016. "Upaya Menciptakan Wirausaha Baru Mandiri Berbasis Ipteks Dan Kearifan Lokal." *Jurnal Terapan Abdimas* 1:1. doi: 10.25273/jta.v1i1.331.
- Hidayati, Roziana Ainul, and Anita Handayani. 2022. "Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Kabupaten Gresik (Pendekatan Pada Ibu-Ibu Aisyiah Kab.Gresik)." *DedikasiMU (Journal of Community Service)* 4(1):43–55.
- Kristanti, Flourenca. 2020. "Analisis Rencana Investasi Pembelian Mesin Emboss Include Hotprint Pada Perusahaan Dewi Media Lestari Yogyakarta." *Atma Jaya Yogyakarta*.
- Noviono, Hadi, and Dyah Pelitawati. 2019. "Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Sentra Industri Tas Dan Koper Tanggulangin." *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis* 5(2):1–8.
- Purwanto, Eko Hadi, Aldi Rianto, and Annisa Yulita Sari. 2019. "Pemanfaatan Media Sosial Untuk Pemasaran Produk Home Industry Tas Di Kampung Sindang Pala Desa Cibening Kecamatan Pamijahan Kabupaten Bogor." *Abdi Dosen: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat* 3(4):326. doi: 10.32832/abdidos.v3i4.460.
- Sari, J., T. Mildawati, Y. Yahya, and ... 2022. "Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Digital Untuk Mewujudkan UKM Handal." *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)* 5(2):210–20. doi: 10.33474/jipemas.v5i2.13976.

- Susanto, Moh Rusnoto, Rahayu Retnaningsih, and Kusuma Chandra Kirana. 2020. "Penguatan E-Commerce Fesyen Tas Kayu Mindi Berbasis Inovasi Desain Di Bantul Yogyakarta." *Visualita Jurnal Online Desain Komunikasi Visual* 9(1):195–217. doi: 10.34010/visualita.v9i1.3896.
- Tjahjono, Bambang, Ig Gunawan Widodo, Supandi Supandi, Agus Pramono, Bambang Sumiyarso, Ahmad Supriyadi, S. Setyowati, and Sugeng Ariyono. 2020. "Pembuatan Alat Cetak Lebel (Emboss) Duduk Untuk Pengembangan Usaha Kecil 'Maula Tas' Desa Bulu Lor Semarang Utara." Pp. 88–100 in *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Polines*. Vol. 3. Semarang, Indonesia: Polines Semarang.
- Wasiur Rizqi, Akhmad, Nur Afni Fakhruddin Ma'ruf, Moh Fahmi Hidayatullah, Nurul Adniyah, and Nadifa Yusriana. 2022. "Perancangan Alat Penggiling Duri Ikan Dan Daging Ikan Dengan Motor Listrik Dengan Metode Reverse Engineering." *DedikasiMU: Journal of Community Service* 4(1):108. doi: 10.30587/dedikasimu.v4i1.3798.
- Yahya, Dian Ratnasari, Titik Mildawati, Nenny Syahrenny, and Juwita Sari. 2022. "Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Strategi Pemasaran Pada UMKNESIA Di Surabaya" *KREANOVA: Jurnal Kreativitas Dan Inovasi* 2(1):13–17. doi: /10.24034/kreanova.v2i1.5154.
- Zaelani, Iwan Ridwan. 2019. "Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia: Tantangan Dan Peluang Pengembangan Iptek." *Jurnal Transborders* 3(1):15. doi: <http://dx.doi.org/10.23969/transborders.v3i1.1746>.

**PROGRAM INSENTIF PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
TERINTEGRASI DENGAN MERDEKA BELAJAR KAMPUS MERDEKA BERBASIS
KINERJA INDIKATOR UTAMA BAGI PERGURUAN TINGGI SWASTA TAHUN 2022**



**PENGGUNAAN MESIN PRESS EMBOSS SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN
EFEKTIFITAS KERJA DAN PENGEMBANGAN PRODUK INOVATIF PADA UMKM
TAS FORWAY DI GRESIK**

Disusun oleh:

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA

NIDN: 0728086303

Dra. Dini Widyawati, M.Si.,Ak.,CA

NIDN: 0725026101

Juwita Sari SM.,M.SM

NIDN: 0709109203

Andini Nurfadjrini Ilyas Putri

NPM: 2010212309

Nariswari Putri Arif

NPM: 2010165712

**Ditjen Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
Desember
2022**



Lembar pengesahan dan identitas	Tanggal Pengajuan: 27/12/2022
Informasi perguruan tinggi	
Nama perguruan tinggi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
Nama penanggung jawab (Ketua LPPM/LPM)	Dr. Nur Laily, M.Si
Alamat	Jl Menur Pumpungan No.30, Menur Pumpungan, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya
Telepon kantor	(031) 5947505
Telepon genggam (WhatsApp)	-
Surel	stiesia@stiesia.ac.id
Informasi ketua tim pengusul	
Nama ketua tim pengusul	Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA
Bidang Ilmu	Akuntansi
Alamat	Kedung Tarukan Baru 2A/10-Surabaya
Telepon kantor	(031) 5947505
Telepon genggam (WhatsApp)	085850000975
Surel	titikmildawati@stiesia.ac.id
Informasi anggota pengusul	
Nama anggota 1	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak., CA
Bidang Ilmu	Akuntansi
Asal perguruan tinggi	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
Nama anggota 2	Juwita Sari SM.,M.SM
Bidang Ilmu	Manajemen
Nama anggota 3	Andini Nurfajrini Ilyas Putri
Bidang Ilmu	Manajemen
Nama anggota 4	Nariswari Putri Arif
Bidang Ilmu	Akuntansi

Ketua Tim Pengusul

(Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA)

Penanggung jawab,
Ketua LP2M
STIESIA
Surabaya

(Dr. Nur Laily, M.Si)

Ringkasan / Abstrak

UMKM tas Forway di daerah Kedayang Kabupaten Gresik berdiri sejak tahun 1980 sebagai konveksi tas rumahan dengan produk unggulan tas sekolah dikelola oleh Ibu Isyikarimah yang merupakan generasi kedua dari pendiri. UMKM ini memiliki total 30 karyawan (tetap dan lepas) dengan operasional bisnis ini berada di kota Lamongan karena upah tenaga kerja yang lebih murah dengan gerai di Gresik dan di pasar Dupak Surabaya. Sistem penjualan tas Forway di skala gosir. Jika pembelian satuan, customer diarahkan untuk membeli secara online di shopee. Dari analisis permasalahan UMKM tas Forway menggunakan diagram Ishikawa atau *fishbone analysis* diketahui kinerja UMKM Tas Forway kurang maksimal, sehingga dalam kegiatan pengabdian ini berusaha memaksimalkan kinerja tas Forway dengan permasalahan prioritas pada mitra adalah belum adanya mesin emboss karena produksi emboss masih di *sub*-kan ke pihak ketiga. Langkah strategis yang kami diterapkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah penggunaan mesin berupa mesin emboss yang menghasilkan lebih bervariasi dan mitra juga dapat memperluas variasi produk yaitu tas handmade, pembuatan sovenir tas, dompet, dan proses ini mengurangi waktu tunggu, sehingga proses produksi lebih efektif dan efisien. Selain pengadaan mesin emboss, mesin bartex, dan mesin jahit, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan juga pelatihan packaging dan packing, pelatihan digital marketing, dan pelatihan penyusunan laporan keuangan. Adapun manfaat kegiatan PKM selain yang dirasakan oleh mitra, juga bermanfaat bagi tim pengabdian masyarakat dan memberi pengalaman kepada mahasiswa MBKM melalui pembelajaran langsung dengan masyarakat, sehingga menambah hard skills maupun soft skill mahasiswa. Kegiatan ini terlaksana dengan baik terlihat dari antusiasnya peserta dalam menerima semua materi dan direspon dengan baik dengan memberikan *feedback* yang baik melalui dialog interaktif.

Kata Kunci: Tas Forway, Mesin Emboss, Mesin Bartex, Mesin Jahit.

Kata Pengantar

Segala puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan kesempatan kepada kami Tim Pengabdian Masyarakat LP2M Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya untuk melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) khususnya program hibah instentif pengabdian kepada masyarakat berbasis MBKM berbasis kinerja IKU tahun 2022 sebagai salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. PKM yang dilaksanakan berjudul Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway Di Gresik. Kegiatan PKM tersebut dapat terlaksana berkat dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini perkenankanlah kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ditjen Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan yang telah mendanai kegiatan PKM ini.
2. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya dan Perpendiknas sebagai badan penyelenggara STIESIA Surabaya yang telah mendukung kegiatan PKM ini.
3. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
4. Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya
5. Berbagai pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM ini.

Kerjasama yang baik dengan mitra membuat kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini masih belum mencapai target ideal karena terbatas waktu yang tersedia, sehingga dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan perlu kiranya dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di lain waktu sebagai bentuk kelanjutan kegiatan tersebut. Namun demikian, besar harapan kami semoga PKM ini dapat memberikan manfaat, Aamiin.

Surabaya, 28 Desember 2022

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

Ketua,

ttd

Dr. Titik Mildawati, SE, M.Si, Ak,CA

DAFTAR ISI

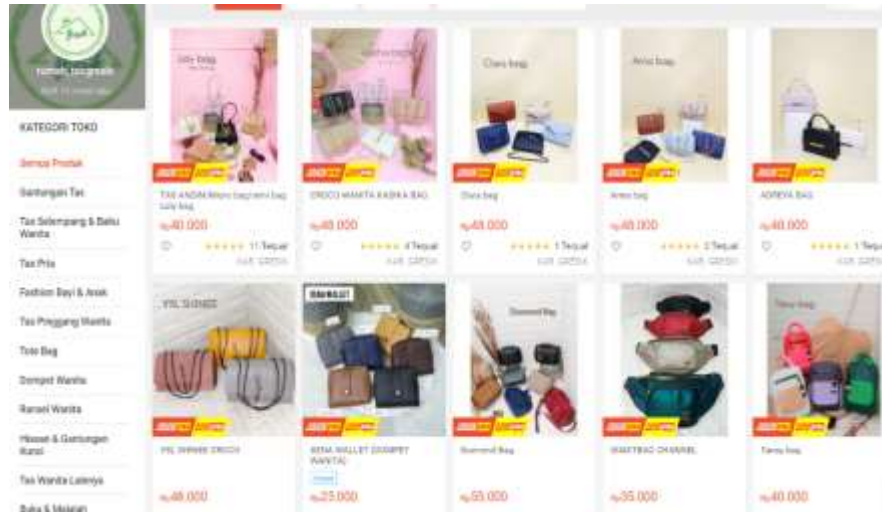
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB 2. TUJUAN DAN SASARAN	
2.1. Tujuan.....	5
2.2. Sasaran.....	5
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	
3.1 Metode Pelaksanaan.....	6
3.2 Rundown Pelaksanaan.....	7
BAB 4. KELUARAN YANG DICAPAI (OUTPUT)	
4.1. Output Kegiatan.....	10
BAB 5. MANFAAT YANG DIPEROLEH (OUTCOME)	
5.1. Fungsi dan Manfaat hasil pengabdian Masyarakat.....	12
5.2. Dampak Ekonomi dan Sosial.....	12
5.3. Kontribusi Terhadap Sektor Lain.....	14
BAB 6. KENDALA/HAMBATAN DAN TINDAK LANJUT	
6.1. Kendala/Hambatan.....	15
6.2. Tindaklanjut.....	15
BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN	
7.1. Kesimpulan.....	16
7.2. Saran.....	16
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB. 1 Pendahuluan

UMKM Tas Forway merupakan UMKM Tas yang berada di daerah Kedayang Kabupaten Gresik, pada google maps bisa ditemukan dengan nama Forway 01. Berdiri sejak tahun 1980 sebagai konveksi tas rumahan dengan partai kecil, selanjutnya pada tahun 2014 dikelola oleh Ibu Isyikarimah sebagai pemilik sekaligus generasi kedua dari pendiri. Sejak itu, manajemen dan produksi mulai modern, tas mulai dipasarkan secara partai besar dan meluas hingga menarik konsumen luar pulau Jawa. Konsumen tetap tas Forway merupakan para pembeli partai besar yang memiliki toko tas di daerah NTB, NTT, Kalimantan dan beberapa reseller online. Tahun 2016, merk Forway sudah terdaftar pada Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dengan tagline: Forway Create The Future. Bu Isyikarimah juga mulai aktif mengikuti pelatihan entrepreneur dan kegiatan bisnis yang dilakukan oleh pemerintah atau perguruan tinggi. UMKM ini memiliki total 30 karyawan (tetap dan lepas), operasional bisnis ini berada di kota Lamongan karena upah tenaga kerja yang lebih murah daripada di Gresik. Selanjutnya, produk dibawa ke Gresik untuk proses marketing. Tas Forway juga membuka gerai penjualan di pasar Dupak Surabaya.

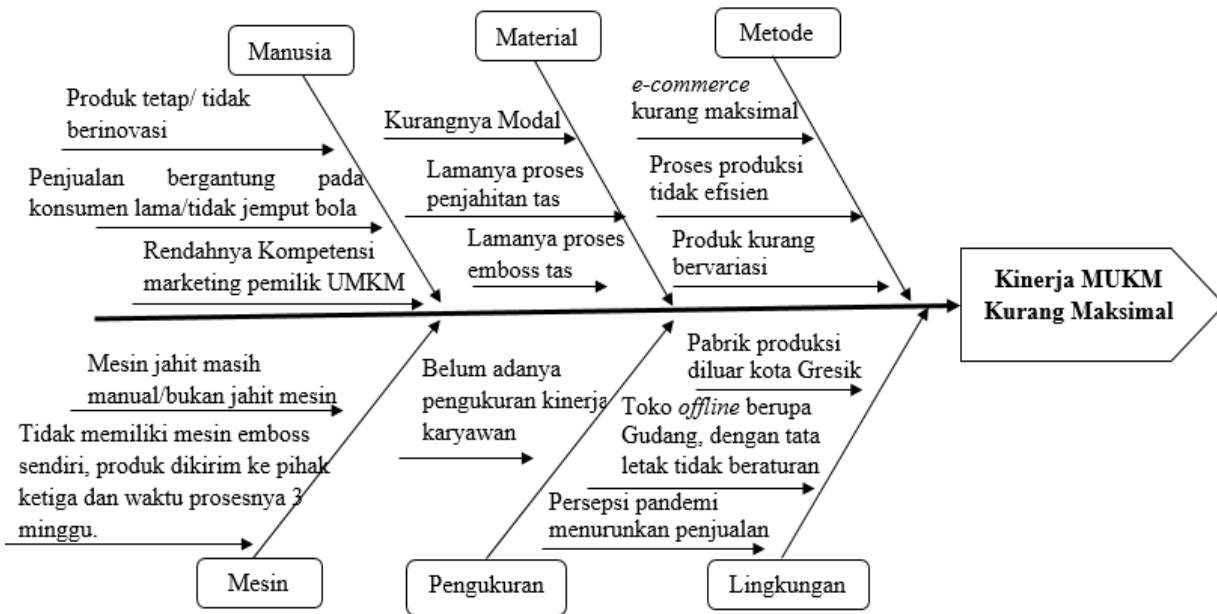
Omset sebelum pandemi bisa mencapai 300 juta perbulan dan puncaknya pada musim masuk sekolah yaitu mencapai 500 juta. Produk unggulan dari UMKM tas Forway merupakan tas sekolah dengan segmen pasar masyarakat ekonomi menengah kebawah. Selain itu, konsumen juga dapat custom tas sesuai keinginan tetapi dengan minimal order 10 lusin. Dan untuk konsumen yang masih menginginkan harga lebih murah lagi, tas Forway mengenalkan merk “Pdot” sebagai alternatif tas sekolah yang lebih murah lagi dengan kualitas mengikuti harga.

Empat puluh satu (41) tahun kurang lebih bisnis ini berjalan tetapi masih belum menunjukkan kiprahnya sebagai UMKM unggulan di Gresik ataupun di Indonesia. Padahal produk-produk tas Forway menawarkan harga yang relatif murah dan bahannya pun bersaing dengan produk impor dari China. Sistem penjualan tas Forway memang di skala gosir. Jika pembelian satuan, customer diarahkan untuk membeli secara online di Shopee dengan link https://shopee.co.id/rumah_tasgresik. Berikut ini adalah produk-produk tas Forway yang dijual di Shopee.



Gambar 1: Tampilan Shopee Rumah Tas Gresik/Forway

Sejatinya, UMKM ini harusnya sudah menjadi bisnis berskala Internasional atau minimal menjadi UMKM panutan di Indonesia tetapi sayangnya hingga saat ini bisnis ini masih menggunakan strategi bertahan, pendapatan cenderung stagnan (1). Oleh karena itu, di bawah ini merupakan analisis permasalahan UMKM tas Forway yang dijelaskan melalui diagram Ishikawa atau fishbone analysis, duri-duri ikan merupakan kategori penyebab permasalahan yang dihadapi mitra bisnis (2,3,4).



Gambar 2. Fishbone analysis Tas Forway

Dari analisis di atas dapat diketahui bahwa kinerja UMKM Tas Forway kurang maksimal, sehingga dalam kegiatan pengabdian ini berusaha memaksimalkan kinerja tas Forway. Pada kategori manusia, metode, pengukuran dan lingkungan, kami akan bertindak sebagai pendampingan proses pengembangan SDM yang ada. Terutama dalam bidang membentuk inovasi produk, mengingat UMKM tas Forway hanya bergantung pada customer lama maka tim peneliti akan membantu secara maksimal, menambah wawasan owner dan bekerja bersama untuk mendapatkan customer baru dengan produk baru (5,6).

Hal yang paling menjadi permasalahan prioritas pada mitra adalah belum adanya mesin emboss tas, sehingga produksi emboss masih disub-kan ke pihak ketiga. Harganya cukup terjangkau, hanya Rp300,- per embos, tetapi lama pengerjaan kurang lebih 3 minggu karena pengerjaan embos ada di luar kota Gresik (7,8,9). Adanya ketentuan minimum dalam emboss tas, membuat membuat owner tidak berani untuk mengambil pesanan tas handmade/sovenir yang bermacam variasi.

Dari pembahasan di atas, langkah strategis yang akan kami diterapkan adalah penggunaan mesin berupa mesin emboss tas. Dengan mesin ini, tas yang dihasilkan lebih bervariasi. Mitra juga dapat memperluas customer dengan membuka pilihan tas handmade, pembuatan sovenir tas, dompet, dan proses ini mengurangi waktu tunggu. Sehingga proses produksi lebih efektif efisien (10,11,12). Harapannya, tujuan dari penggunaan mesin emboss ini tidak hanya dirasakan oleh mitra, tetapi juga seluruh pihak yang berkaitan yakni tim pengabdian.

Dalam kegiatan pengabdian ini juga mengimplementasikan kegiatan MBKM yang dilaksanakan oleh mahasiswa beserta konfersi mata kuliah yang telah disepakati oleh Program Studi. Sehingga, kegiatan ini dapat memberikan pengalaman yang cukup kepada mahasiswa MBKM melalui pembelajaran langsung dengan masyarakat. Berikut penjelasan kegiatan mahasiswa MBKM:

Kegiatan MBKM	Tugas yang dilaksanakan	Jumlah Mahasiswa
Magang/Praktik Kerja	Pendampingan pada operasional produksi dan manajemen UMKM Tas Forway Gresik	2 Mahasiswa (1 dari Prodi Akuntansi dan 1 dari Prodi

		Manajemen
Penelitian/Riset	Menganalisis situasi, studi literasi, pembantu lapangan, surveyor, membantu menulis artikel.	2 Mahasiswa (1 dari Prodi Akuntansi dan 1 dari Prodi Manajemen)
Kegiatan wirausaha	Mendampingi kegiatan pelatihan (penggunaan mesin press embos, mesin jahit listrik, mesin bartek dan pelatihan marketing), melakukan pendampingan dalam menciptakan produk baru. Melakukan pendampingan dalam pelatihan pemasaran produk secara digital. Melakukan pendampingan dalam pelatihan pencatatan laporan keuangan MUKM.	2 Mahasiswa (1 dari Prodi Akuntansi dan 1 dari Prodi Manajemen)

BAB 2. Tujuan dan Sasaran

2.1 Tujuan

Pengabdian ini mengambil topik ekonomi kreatif pada produk fashion berupa tas, dimana subjek penelitian merupakan UMKM tas Forway. Dengan bantuan *fishbone analysis*, tim pengabdian memfokuskan 2 permasalahan prioritas yaitu dari sisi manusia: kurangnya berinovasi dalam varian produk dan mesin: tidak adanya mesin emboss tas yang menjadikan proses produksi tidak efisien. Saat ini, UMKM tas Forway memberikan proses emboss kepada pihak ketiga yang bertempat di kota Kudus, estimasi penyelesaian antara 2-3 minggu. Harga cukup terjangkau, tetapi kuantitas untuk emboss harus skala besar, tidak bisa ecer. Hal ini yang membuat mitra tidak bisa menjangkau konsumen yang hendak menginginkan handmade tas tetapi skala pembelian kecil.

Permasalahan selanjutnya adalah minimnya inovasi produk. Produk cenderung sama. Mayoritas produk adalah tas sekolah, baik ukuran kecil maupun besar. UMKM tas Forway sempat memproduksi tas fashion yang mengikuti trend tetapi tas fashion memiliki banyak kendala pada produksinya. Sehingga mereka memutuskan untuk tetap fokus di tas sekolah. Sayangnya, model yang begitu-begitu saja dan bertahan dengan *customer* lama menjadikan pelanggan mereka tidak meluas. Pendapatan pada akhirnya cenderung stagnan. Oleh karenanya, dengan penggunaan mesin emboss diharapkan mitra mampu mengatasi permasalahannya terkait proses produksi yang lama dan dapat berinovasi dengan desain tas embos.

2.2 Sasaran

Dari permasalahan yang sudah dipaparkan, tim PKM dari STIESIA berusaha memberikan mekanisme terbaik atas solusi yang dibutuhkan UMKM tas Forway.

1. Solusi pada bidang produksi. Solusi yang diajukan adalah menggunakan mesin emboss. Sehingga, proses emboss yang harus dikirimkan ke kota Kudus dan menjadi overbudget dapat ditekan. Proses produksi lebih efisien dan efektif.
2. Solusi pada bidang manajemen sumber daya manusia, dari mesin emboss ini disarankan pada UMKM tas Forway untuk memproduksi produk baru yang lebih inovatif. Mitra juga dapat melebarkan bisnis dengan menerima emboss untuk undangan, souvenir, maupun jasa embos untuk usaha kecil disekitarnya.

Solusi ini pada akhirnya dapat memperluas pangsa pasar mitra, mitra dapat melayani peluang customer yang memesan produk handmade atau dengan desain sendiri. Mitra juga pada akhirnya mampu meningkatkan laba bisnisnya. Target dari solusi ini diharapkan mitra terus memiliki potensi ekonomi yang berkelanjutan. Dengan membantu memecahkan masalah pada UMKM tas Forway melalui pendekatan perubahan manajemen produksi yang lebih efektif dan penggunaan alat IPTEK yang modern mitra mampu meningkatkan eskalasi bisnis, memperluas pangsa pasar dan membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Baik sebagai pemasok, karyawan pabrik maupun rekan bisnis.

BAB 3. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan PKM ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Melaksanakan FGD dengan mitra. Dalam kegiatan ini tim PKM dan mitra bersama-sama menentukan produk inovatif yang akan dibuat menggunakan mesin press emboss. Selanjutnya juga dibuat perumusan konseptual rencana pemasaran produk baru. Dari kegiatan FGD ini baik mitra sebagai pemilik bisnis dapat bertukar keilmuan dengan tim PM sebagai bagian dari akademi. Mahasiswa MBKM juga dilibatkan dalam proses ini sebagai supporting kesekretariatan dan penunjang kelancaran kegiatan, sehingga mahasiswa belajar secara nyata berkegiatan dengan masyarakat.
2. Tahapan selanjutnya adalah membeli mesin emboss yang sesuai budget dan sesuai dengan kebutuhan. Mesin press embos sendiri memiliki beberapa kriteria, ada yang untuk percetakan dan ada yang khusus untuk tas maupun mesin press yang bisa digunakan keduanya. Rencana pembelian akan diupayakan untuk membeli di Surabaya, tetapi jika memang tidak ada akan membeli melalui *e-commerce*.
3. Setelah datang mesin press embos, kegiatan selanjutnya adalah pelatihan penggunaan mesin press emboss. Dalam kegiatan pelatihan ini, tim PKM akan mendatangkan narasumber yang memahami alat. Materi yang dibahas pada pelatihan ini adalah maksimalisasi penggunaan mesin, penciptaan produk baru dan upaya pengembangan bisnis. Pembahasan materi dibagi rata antara tim PKM dan narasumber, mahasiswa supporting menyiapkan segala kebutuhan kegiatan pelatihan.

Berikut ini adalah rundown kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan:

Hari: Kamis, Tanggal 8 Desember 2022

Tabel 1.

Ceremony penyerahan alat kepada mitra, dilanjutkan dengan pemberian pelatihan mesin press emboss, mesin bartek, dan mesin jahit listrik

WAKTU	KEGIATAN	PELAKSANA
08.30 – 09.00	Persiapan dan Koordinasi kesiapan dengan Manajemen UMKM Tas Forway	Juwita Sari SM.,M.SM
09.00 - 09.15	Pembukaan Acara dan Sesi Foto	Juwita Sari SM.,M.SM
09.15 – 09.30	Pembukaan Kegiatan oleh Ketua Tim Pengabdian dan Sambutan oleh Ketua UMKM Tas Forway.	- Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA (Ketua Pengabdian) - Isyikarimah (Ketua UMKM Tas Forway)
09.30 – 10.30	Penyerahan Mesin	Dra. Dini Widyawati
10.30 – 11.30	Materi 1 Pelatihan dan Praktik Penggunaan Mesin Emboss	- Nur Ifana (narasumber) - Mahasiswa
11.30-12.30	Ishoma	
12.30-13.30	Materi 2 Pelatihan dan Praktik Penggunaan Bartex	- M.Ali Nurdin (narasumber) - Mahasiswa
13.30-14.30	Materi 3 Pelatihan dan Praktik Penggunaan Mesin Jahit	- Bagus Arif Rahman, ST (narasumber) - Mahasiswa
14.30 – 14.45	Penutupan dan Foto Bersama	Tim Pengabdian

Hari: Sabtu, Tanggal: 10 Desember 2022

Tabel 2.

Pelatihan *Digital Marketing*, Pelatihan *Packing* dan *Packaging*

WAKTU	KEGIATAN	PELAKSANA
08.30 – 09.00	Persiapan dan koordinasi kesiapan dengan Manajemen UMKM Tas Forway	Juwita Sari SM.,M.SM
09.00 – 11.30	Materi 4 Pelatihan Strategi dan Praktik Pemasaran <i>online</i>	Drs. M. Yahya, M.Si. (narasumber dari tim Pengabdian) -Mahasiswa
11.30-12.30	Ishoma	
12.30-14.00	Materi 5 Pelatihan <i>Packaging</i> dan <i>Packing</i>	- Juwita Sari, SM, M.SM (narasumber dari tim pengabdian) - Mahasiswa
14.00 – 14.15	Penutupan dan Foto Bersama	Tim Pengabdian

Hari: Sabtu, Tanggal: 10 Desember 2022

Tabel 3.

Pelatihan *Digital Marketing*, Pelatihan *Packing* dan *Packaging*

WAKTU	KEGIATAN	PELAKSANA
08.30 – 09.00	Persiapan dan koordinasi kesiapan dengan Manajemen UMKM Tas Forway	Dra. Dini Widyawati
09.00-11.30	Materi 6 Pelatihan dan Pendampingan penyusunan laporan keuangan	- Eka Dwi Novarianti (narasumber) - Mahasiswa
11.30 – 12.00	Penutupan dan foto bersama	Tim Pengabdian

4. Langkah aksi dari penggunaan mesin-mesin ini ini adalah mitra mampu secara mandiri menggunakan mesin press emboss tas, mesin bartex, dan mesin jahit yang selanjutnya

diproduksi secara massal.

5. Setelah proses pembuatan produk secara mandiri, tim PKM melakukan pendampingan dengan mitra. Fokus pendampingan ini lebih kepada penguatan strategi marketing dan memperluas pangsa pasar. Mahasiswa dalam hal ini bertugas pembantu dalam hal pemasaran seperti memaksimalkan *e-commerce shopee*, memaksimalkan video konten ataupun teknik foto produk. Selain itu pendampingan pembukuan khususnya penyusunan laporan keuangan yang menugaskan mahasiswa untuk membantu dengan mencatat pengeluaran barang dan mencatat pembelian.

BAB 4. Keluaran yang Dicapai (*Output*)

Berdasarkan analisis kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan oleh tim pengabdian sehingga hasil kegiatan ini memiliki dampak berupa manfaat yang dirasakan oleh mitra. Berikut uraian output yang dirasakan mitra dengan dilaksanakannya kegiatan ini.

Tabel 4
Output kegiatan

NO.	PERMASALAHAN	JENIS KEGIATAN	OUTPUT
1	Ketidak efektifan dalam proses emboss.	Pelatihan dan Praktik Penggunaan Mesin Emboss dengan narasumber Nur Ifana	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra mampu memanfaatkan mesin press emboss dengan maksimal. - Mitra tidak lagi men-subkontakkan proses emboss tas ke pihak ketiga tetapi melakukan proses embos sendiri.
2	Ketidak efektifan dalam menjahit bagian stress point	Pelatihan dan Praktik Penggunaan mesin Bartex dengan narasumber M.Ali Nurdin	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra mampu memanfaatkan mesin bartex dengan maksimal. - Mitra tidak lagi menjahit berulang-ulang (jika menggunakan mesin jahit biasa) pada bagian stress point yang akan meningkatkan produktifitas usaha.
3	Proses jahit yang lama karena mesin jahit masih tradisional	Pelatihan dan Praktik Penggunaan Mesin Jahit dengan narasumber Bagus Arif Rahman, ST	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra mampu memanfaatkan mesin jahit dengan maksimal. - Dengan adanya mesin jahit ini akan meningkatkan jumlah produksi.
4	Penjualan bergantung pada customer lama	Pelatihan Strategi dan Praktik Pemasaran online dengan narasumber Drs. M. Yahya, M.Si (dari tim pengabdian)	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra memiliki diversifikasi pemasaran produk tas. - Mitra dengan sumber daya yang terbatas dapat melakukan pemasaran global dan menjadi besar melalui pemasaran on-line.
5	Packing dan packaging sebatas membungkus saja, literasi terkait seni dan manfaat packaging	Pelatihan <i>Packaging</i> dan <i>Packing</i> dengan narasumber Juwitasari,	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra bisa meningkatkan ketrampilan, inovasi dan kreativitas dalam kemasan produk. - Meningkatkan kemampuan mitra

	masih rendah	SE, MSI (dari tim pengabdian)	dalam merancang desain kemasan yang elegan sehingga mampu untuk bersaing dengan produk pesaing.
5	Pencatatan laporan keuangan yang masih bercampur dengan keuangan keluarga	Pelatihan dan Praktik Penghitungan Harga Jual dan Produktivitas dengan narasumber Eka Dwi Novarianti	<ul style="list-style-type: none"> - Mitra dapat menyusun laporan keuangan usaha yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku pada usaha mitra. - Mitra dapat menganalisis dan mengidentifikasi perkembangan usaha melalui laporan laba rugi dan neraca keuangan. - Mitra bisa mengetahui cara menggunakan laporan keuangan sebagai sumber informasi dalam pengambilan keputusan dan strategi dalam mengembangkan usaha. - Pelatihan Pelaporan Keuangan agar terciptanya pengayaan sumber belajar dan/atau pembelajaran sivitas akademika yang berkaitan dengan penerapan IPTEK untuk UMKM.
6	Peningkatan Publikasi	Publikasi Kegiatan PKM	<p>Kegiatan PKM ini dipublikasikan pada media massa online serta jurnal pengabdian</p> <p>video youtube:</p> <p>https://youtu.be/tPnRY-6KGmA</p> <p>Media masa</p> <p>https://www.wartacakrawala.com/umkm-bangkit-stiesia-surabaya-berikan-bantuan-mesin-dan-pelatihan-melalui-program-hibah-pkm/</p>

7	Peningkatan Kekayaan Intelektual (KI)	Pendaftaran Kekayaan Intelektual (KI)	Dokumentasi kegiatan PKM berupa artikel didaftarkan di Dirjen KI sebagai bentuk kepemilikan.
---	---------------------------------------	---------------------------------------	--

BAB 5. Manfaat yang Diperoleh

5.1 Fungsi dan dan Manfaat Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan diharapkan memberikan dampak pada mitra berupa terselesaikannya permasalahan atau kebutuhan mitra. Tentunya apa yang sudah dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan dan kebutuhan mitra dapat memberikan dampak positif bagi mitra:

Table 5
Fungsi dan Manfaat yang Didapatkan Mitra

Jenis Kegiatan yang dilakukan	Fungsi Kegiatan	Manfaat Manfaat Kegiatan
Pelatihan Menggunakan Mesin Press Emboss, Mesin Bartek dan mesin jahit listrik	Meningkatkan ketrampilan mitra, sehingga proses produksi lebih efektif	<ol style="list-style-type: none">1. Pembuatan produk tas menjadi lebih efektif dan efisien2. Dapat membuat produk baru/produk lebih inovatif3. Menurunkan biaya pembuatan produk, karena proses embos tidak lagi membutuhkan pihak ketiga4. Waktu yang dibutuhkan untuk membuat produk lebih cepat
Pelatihan <i>digital marketing</i>	Memberikan wawasan dan pemahaman kepada mitra tentang upaya pemasaran melalui promosi secara online melalui web, instagram, dan lazada.	<ol style="list-style-type: none">1. Peserta memahami cara menjual produk secara onlie2. Peserta mengetahui beberapa e commerce dan cara penggunaannya
Pelatihan Packing dan Packaging	Memberikan pelatihan terkait mengepak produk yang baik dan menarik, secara grosir maupun ecer.	<ol style="list-style-type: none">1. Mitra mengetahui cara mengepak produk sehingga produk bisa dikirim sampai tujuan dengan baik dan menarik

Penyusunan laporan keuangan	Memberikan pelatihan dalam menyusun laporan keuangan sederhana	<ol style="list-style-type: none"> 2. Mitra dapat menyusun laporan neraca dan laba rugi yang sesuai dengan standar akuntansi yang ada 3. Membantu dalam mengembangkan usaha melalui pengajuan kredit yang lebih mudah dikarenakan laporan keuangan sudah tersusun sesuai dengan standar yang ada
-----------------------------	--	--

Manfaat yang diperoleh dari hasil pengabdian masyarakat berupa pemikiran dan motivasi mitra semakin terbuka untuk memajukan bisnis tas Forway dan pengetahuan mitra terhadap strategi pemasaran terutama konsep digital marketing dan pembukuan semakin bertambah.

5.2 Dampak Ekonomi dan Sosial

Pada kegiatan ini tentunya memiliki tujuan adanya peningkatan dalam bidang ekonomi dan sosial.

Table 6
Dampak Ekonomi dan Sosial

Dampak Secara Ekonomi	Dampak Secara Sosial
<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu mitra dalam meningkatkan omset penjualan melalui optimalisasi digital marketing. 2. Memperluas pangsa pasar mitra dengan menawarkan produk baru 3. Meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat lokal sekitar. 4. Membuka lowongan pekerjaan bagi masyarakat sekitar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberdayakan Ibu-ibu rumah tangga untuk menjahit sehingga meningkatkan perekonomian keluarga 2. Mitra berkontribusi dalam penguatan ekonomi masyarakat di daerah Kedayang Kabupaten Gresik dan sekitarnya

<p>5. Menekan biaya produksi lebih efektif, karna mesin yang digunakan lebih modern dan sudah memiliki mesin press embos sendiri.</p>	
---	--

5.3 Kontribusi Pada Sektor Lainnya

Kontribusi terdapat sector lain adalah semakin berkembangnya industri tas Forway membuka kesempatan bagi ibu-ibu bertukar pendapat sehingga bisa memanfaatkan waktu luang karena banyak yang tidak bekerja di sektor formal.

5.3 Output setelah kegiatan Pengabdian

Setelah 1 bulan kegiatan pengabdian, tim pengabdian melakukan pengukuran output kegiatan, diantaranya:

1. Sebelumnya pengerjaan emboss di sub kan ke pihak ketiga, dimana jasa yang dibayarkan sebesar Rp 3.500.000,- tiap bulannya, sekarang karna memiliki mesin press embos sendiri kegiatan embos dilakukan sendiri. Tiap bulannya berhemat Rp 3.500.000,-. Selain itu, sebelumnya karyawan tidak memiliki skill emboss sekarang mengerti cara mengembos. sebelumnya, MUKM tas Forway tidak menerima pesananan sovenir yang embos, sekarang mulai membuka pesanan untuk dompet/tas/sovenir emboss.
2. Pada pelatihan mesin jahit listrik; sebelumnya memakai mesin jahit manual/belum modern hasil jahit per hari/per karyawan adalah 50pcs tetapi dengan menggunakan mesin jahit baru yang lebih modern, hasil jahitan lebih cepat sehingga mencapai 65pcs/harinya. Mesin jahit listrik yang dibeli untuk mitra berjumlah 2 buah sehingga dalam seharinya terdapat tambahan 30pcs tas yang dijahit. Hal ini cukup efektif dan mempercepat proses produksi. Selain itu, dengan mesin jahit listrik modern ini, cocok untuk karyawan baru yang baru belajar menjahit karena mesin jahit ini bisa diatur kecepatannya. Sehingga, meminimalisir produk gagal dalam proses pembelajaran dengan mesin jahit.
3. Sebelumnya MUKM tas Forway tidak memiliki mesin jahit bartek. Proses bartek dilakukan menggunakan mesin biasa yang dilakukan secara berulang-ulang. Bisa sampai 3-4 kali. Tetapi, ketika kegiatan pengabdian ini juga memberikan mesin bartek, hal ini menjadikan efektif proses menjahit bartek. Dengan mesin bartek, MUKM tas forway hanya menjahit 1

kali saja. Dampak finansial kurang terlihat dalam proses ini, tetapi dampak efektifitas dan efisiensi sangat terlihat. Dimana sebelumnya untuk membartek tas diperlukan 3-4 kali proses menjahit, dengan mesin bartek hanya 1 kali menjahit saja hasilnya sudah terlihat. Waktu lebih cepat daripada sebelumnya.

4. Output dari pelatihan pemasaran belum terlihat pada hasil penjualan karena waktu pendampingan yang masih cenderung singkat, yaitu 1 bulan. Tetapi, dalam waktu sebulan ini MUKM tas Forway mulai gencar melakukan promosi video konten, viewer yang melihat pun sudah mulai banyak dibanding sebelumnya, akun tas forway di *e commerce* pun sekarang tertata rapi, foto-foto produk terkonsep.
5. Terakhir, output dari pelatihan pencatatan keuangan adalah ditemukan efisiensi biaya dari yang sebelumnya anggaran emboss Rp 3.500.000,- per bulan sekarang hanya dikeluarkan Rp 2.000.000,- saja untuk bahan embos 6 bulan. Dampak penjualan belum tercatat signifikan, tetapi biaya operasional tercatat turun ketika adanya mesin-mesin baru.

BAB 6. Kendala / Hambatan dan Tindak Lanjut

6.1 Kendala / Hambatan

Kendala yang dihadapi pada kegiatan ini adalah:

1. Kesulitan menentukan jadwal yang pas sesuai antara mitra dengan tim pengabdian.
2. Pelaksanaan pengabdian dilakukan di hari kerja sehingga mengurangi fokus peserta pada saat pelatihan penyampaian materi.

6.2 Tindak Lanjut

Setelah program pengabdian masyarakat dengan skema Program Kemandirian Masyarakat yang berjudul Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway di Gresik berakhir, bukan berarti akhir dari program pengabdian masyarakat ini. Ada beberapa tindak lanjut yang perlu dipertimbangkan agar program pengabdian masyarakat ini semakin dapat dirasakan manfaatnya bagi masyarakat UMKM Tas Forway. Tindak lanjut yang dilakukan mitra antara lain:

1. Permasalahan pada UMKM Tas Forway Gresik telah mendapatkan solusinya melalui program PKM ini berupa pengadaan mesin emboss dan mesin jahit. Saat ini Mitra terus menggunakan mesin press emboss untuk produknya, baik produk tas maupun produk pesananan. Selanjutnya, agar program ini dapat lebih memberikan manfaat secara maksimal harus didukung peningkatan ketrampilan yang dimiliki oleh peserta UMKM Tas Forway untuk menciptakan produk-produk baru yang lebih diminati pasar.
2. Keberlanjutan dari pelatihan strategi promosi melalui media online masih terus dilakukan oleh mitra hingga saat ini. Hal ini terlihat dari media sosial mitra yang aktif melakukan promosi, dan akun *e commerce* mitra yang mulai terkonsep. Diharapkan mitra terus rutin dalam melakukan kegiatan marketing melalui platform media sosial, selanjutnya akun media mitra dapat dipelihara secara berkelanjutan sehingga dapat menjadi sarana pemasaran yang memadai.
3. Tindak lanjut dari pelatihan Penyusunan Pelaporan Keuangan adalah mitra masih mencatat dengan rapi terkait keluar masuknya keuangan. Mitra aktif bertanya dalam penyusunan laporan keuangan, mitra juga mempelajari lebih lanjut akun-akun dalam laporan keuangan.

BAB 7.

Kesimpulan dan Saran

7.1 Kesimpulan

Program pengabdian ini telah dilakukan oleh Tim pengabdian STIESIA yang terdiri dari 3 dosen dan 2 mahasiswa dengan baik dan berjalan sesuai dengan rencana yang sudah ditetapkan yang dilaksanakan mulai tanggal 8 sampai dengan 13 Desember 2022. Pelaksanaan yang baik ini terlihat dari antusiasnya peserta dalam menerima semua materi dan merespon dengan baik dengan memberikan feedback yang baik melalui dialog interaktif, berbagi pengalaman serta diskusi masing-masing peserta dengan pengalaman yang berbeda-beda.

Selain itu, beberapa kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Fungsi pemasaran yang diterapkan mitra sudah melalui media online yaitu shoppe dengan adanya program ini media online bertambah instagram, fb, tiktok.
2. Salah satu rangkaian dalam fungsi produksi mitra yaitu emboss masih dilakukan secara subkontrak sehingga memperlama proses produksi dan menambah biaya produksi. Dengan adanya program ini akan mempercepat dan mampu mengurangi biaya proses produksi.

Pada dasarnya mitra sudah mempunyai pengetahuan dasar tentang fungsi-fungsi pokok yang harus dilaksanakan dalam pengelolaan bisnis. Setelah tim pengabdian menyampaikan materi pelatihan dan pendampingan mitra menjadi lebih optimis dan kooperatif untuk memajukan bisnis yang digelutinya.

7.2 Saran

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Dalam rangka mengembangkan bisnis dan meningkatkan pendapatan para mitra hendaknya pembinaan dan kerjasama dengan mitra dapat lebih ditingkatkan lagi, baik itu kerjasama antara pemerintah pusat, daerah dan departemen serta pihak-pihak yang terkait dengan jenis usaha yang dimaksud.

2. Adanya kegiatan lanjutan yang serupa atau sejenisnya yang diselenggarakan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan ibu-ibu dalam menjaga kestabilan ekonomi keluarga di lingkungan warga masyarakat di daerah Kedayang Kabupaten Gresik.
3. Mengingat pentingnya perkembangan UMKM dalam menguatkan perekonomian nasional hendaknya bantuan moril dan materil dapat lebih ditingkatkan. Hal ini terutama ditujukan kepada pihak-pihak yang terkait dalam pemberian modal dan fasilitas lainnya dengan sistem yang lebih modern.
4. Kontribusi Perguruan Tinggi dalam kegiatan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat hendaknya lebih memperhatikan kualitas dari pada kuantitasnya. Materi pengabdian pada masyarakat yang diberikan hendaknya dapat ditindaklanjuti yaitu dengan mengamati perkembangan bisnis selanjutnya. Hal ini dapat dilakukan dengan membangun komunikasi yang baik antara mitra dengan pengabdian termasuk dengan pemerintah setempat.

DAFTAR PUSTAKA

1. Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia: Tantangan Dan Peluang Pengembangan Iptek. *Jurnal Transborders*, 3(1), 15. <https://doi.org/10.23969/transborders.v3i1.1746>
2. Hidayati, N. R., Nuraina, E., & Isharijadi, I. (2016). Upaya Menciptakan Wirausaha Baru Mandiri Berbasis Ipteks Dan Kearifan Lokal. *Jurnal Terapan Abdimas*, 1, 1. <https://doi.org/10.25273/jta.v1i1.331>
3. Farozdaq, T. A., Herdiana, W., Studi, P., Produk, D., Kreatif, F. I., Surabaya, U., Memperluas, G., & Pasar, S. (2022). Pemberdayaan UMKM Tas Kulit yang Terdampak Pandemi Dengan Perancangan Desain yang Timeless Guna Memperluas Skala Pasar. *MODA*, 4(2), 91–113. <https://doi.org/10.37715/moda.v4i2.2379>
4. Yahya, D. R., Mildawati, T., Syahrenny, N., & Sari, J. (2022). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUKUAN SEDERHANA DAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKNESIA DI SURABAYA. *KREANOVA : Jurnal Kreativitas Dan Inovasi*, 2(1), 13–17. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v2i1.5154>
5. Sari, J., Mildawati, T., Yahya, Y., & ... (2022). Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(2), 210–220. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i2.13976>
6. Susanto, M. R., Retnaningsih, R., & Kirana, K. C. (2020). Penguatan E-Commerce Fesyen Tas Kayu Mindi Berbasis Inovasi Desain di Bantul Yogyakarta. *Visualita Jurnal Online Desain Komunikasi Visual*, 9(1), 195–217. <https://doi.org/10.34010/visualita.v9i1.3896>
7. Tjahjono, B., Widodo, I. G., Supandi, S., Pramono, A., Sumiyarso, B., Supriyadi, A., Setyowati, S., & Ariyono, S. (2020). Pembuatan Alat Cetak Label (emboss) Duduk untuk pengembangan usaha kecil “Maula Tas” desa Bulu Lor Semarang Utara. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines*, 3(1), 88–100.
8. Amalijah, E., Andari, N., & Narastri, M. (2021). Peningkatan Produktivitas Kearifan Lokal Kerajinan Tangan Tas Rajut Sebagai Bentuk Identitas Bangsa. *PLAKAT (Pelayanan Kepada Masyarakat)*, 3(2), 194. <https://doi.org/10.30872/plakat.v3i2.6665>
9. Kristanti, F. (2020). Analisis Rencana Investasi Pembelian Mesin Emboss Include Hotprint Pada Perusahaan Dewi Media Lestari Yogyakarta [Atma Jaya Yogyakarta]. In *Universitas Atma Jaya Yogyakarta (Vol. 2, Issue 1)*. DOI=10.4236/as.2012.34066%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.pbi.2013.02.0
10. Azizah, N., Mahendra, D., & Lofian, B. (2019). Pemanfaatan E-Commerce untuk Peningkatan Strategi Promosi dan Penjualan UMKM Tas di Kabupaten Kudus. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 10(1), 96. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v10i1.3555>
11. Noviono, H., & Pelitawati, D. (2019). Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Sentra Industri Tas Dan Koper Tanggulangin. *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis*, 5(2), 1–8. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/adbis/article/view/3038>
12. Purwanto, E. H., Rianto, A., & Sari, A. Y. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Untuk Pemasaran Produk Home Industry Tas Di Kampung Sindang Pala Desa Cibening Kecamatan Pamijahan Kabupaten Bogor. *Abdi Dosen : Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(4), 326. <https://doi.org/10.32832/abdidos.v3i4.460>

LAMPIRAN

Tanggal 8 Desember 2022 Ceremony Pemberian Alat kepada Mitra	
Foto Barang	Keterangan
	Penyerahan Alat dari Ketua Tim Pengabdian kepada Mitra
	Foto Bersama Tim Pengabdian bersama Mitra
	Pemasangan stiker di mesin bartex



Pemasangan sticker di mesin emboss



Pemasangan sticker di mesin jahit listrik



Tanggal 8 Desember 2022
Mesin Yang Diserahkan Ke Mitra

Foto Barang	Keterangan
	1 Mesin Press Emboss B35
	2 Buah Mesin jahit listrik MIQI MQ-M6



Mesin Jahit Bartex JUKI Japan

Tanggal 8 Desember 2022
Pelatihan Mesin Press Emboss Tas

Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	Pelatihan penggunaan mesin preess emboss dengan narasumber Mbak Nur Ifana.
	Pelatihan penggunaan mesin preess emboss
	Hasil Emboss tas

Tanggal 8 Desember 2022
Pelatihan Mesin Jahit Listrik

Foto Kegiatan

Keterangan Kegiatan



Pelatihan penggunaan mesin jahit listrik. Narasumber: Pak Bagus.



Mesin jahit listrik ini cukup cepat dan bisa diatur, sehingga untuk karyawan baru yang masih belajar bisa menggunakan mesin jahit ini



Foto Bersama Tim PKM bersama mitra, narasumber dan para peserta

Tanggal 8 Desember 2022
Pelatihan Mesin Bartek

Foto Kegiatan

Keterangan Kegiatan



Pelatihan mesin bartek. Narasumber: Bapak M.Ali Nurdin



Hasil jahitan mesin Bartek




Foto Bersama Tim PKM bersama mitra, narasumber dan para peserta

Tanggal 10 Desember 2022
Pelatihan *Digital Marketing*

Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	Pelatihan <i>Digital marketing</i> , narasumber: Bpk Drs. Yahya,MM
	Foto Bersama Tim PKM bersama mitra, narasumber dan para peserta

Tanggal 10 Desember 2022
Pelatihan *Packaging* dan *Packing*


Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	<p>Pelatihan <i>packing</i> grosir yang aman</p>
	<p>Pelatihan <i>Packing</i> eceran</p>
	<p>Packing bersama tim PKM dan Mitra</p>
	<p>Foto bersama tim PK, Mitra dan peserta pelatihan <i>Packaging</i>.</p>

Tanggal 10 Desember 2022
Pelatihan *Packaging* dan *Packing*

Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan
	Foto bersama pelatihan penyusunan laporan keuangan


Tanggal 10 Desember 2022
Pelatihan *Packaging dan Packing*

Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan
	Foto bersama pelatihan penyusunan laporan keuangan

Produk yang Dihasilkan	Keterangan
	<p>Produk yang dihasilkan selama kegiatan pelatihan adalah tas totebag. Tas totebag ini dijahit menggunakan bahan-bahan yang diberikan oleh tim PKM. Proses menjahit menggunakan mesin jahit listrik. Untuk jahit pada pegangan tasnya, menggunakan mesin bartek. Untuk logo forway, menggunakan mesin press embos yang baru.</p>

Luaran Publikasi	
Jenis Publikasi	Link
Koran	https://www.wartacakrawala.com/umkm-bangkit-stiesia-surabaya-berikan-bantuan-mesin-dan-pelatihan-melalui-program-hibah-pkm/
Youtube	https://youtu.be/tPnRY-6KGmA

Tanggal 22 Desember 2022
Monitoring dan Evaluasi Hibah Insentif PKM

Foto Kegiatan	Keterangan Kegiatan
	<p>Pemaparan hasil Hibah PKM kelompok Titik Mildawati</p>
	<p>Proses tanya jawab antara Tim PKM dengan reviewer internal</p>
	<p>Penjelasan produk dan luaran oleh Tim PKM kepada reviewer</p>
	<p>Foto Bersama seluruh peserta moneyv dan reviewer</p>



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pungungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail : dppm@stiesia.ac.id

BERITA ACARA SERAH TERIMA

Nomor : 090/03/LP2M/XII/2022

Berdasarkan Surat Perjanjian Penugasan Nomor : 545/E1/KS.06/2022 yang bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
NIDN : 0728086303
Jabatan : Lektor Kepala
Alamat : Kedung Tarukan Baru 2A/10 Surabaya

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama tim pelaksana Program Insentif Pengabdian Masyarakat Terintegrasi dengan merdeka Belajar Kampus Merdeka Berbasis Indikator Kinerja Utama bagi Perguruan Tinggi Swasta tahun 2022 yang berjudul "Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway di Gresik" yang selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA

II. Nama : Isyi Karimah
Jabatan : Owner UMKM Tas Forway
Alamat : Jl Raden Santri I-B/35 Gresik
yang selanjutnya disebut PIHAK KEDUA

Dengan telah selesainya pekerjaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, sepakat untuk melakukan serah terima hasil pelaksanaan kegiatan pekerjaan tersebut, dengan ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA telah melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan mengimplementasikan hasil penelitian berupa: "Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway di Gresik" yang diperoleh Program Insentif Pengabdian Masyarakat Terintegrasi dengan merdeka Belajar Kampus Merdeka Berbasis Indikator Kinerja Utama bagi Perguruan Tinggi Swasta tahun 2022.

Pasal 2

- (1) PIHAK PERTAMA menyerahkan kepada PIHAK KEDUA hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat utama berupa "mesin press emboss, mesin jahit listrik dan mesin bartex", sebagaimana terinci dalam Lampiran;
- (2) PIHAK KEDUA menerima penyerahan sebagaimana tersebut pada ayat (1) dari PIHAK PERTAMA.

Pasal 3

Berita Acara Serah Terima ini dibuat dengan sesungguhnya, bermeterai cukup, dan dalam rangkap 2 (dua) dimana satu berkas dipegang oleh PIHAK PERTAMA dan satu berkas lainnya dipegang oleh PIHAK KEDUA yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,

Isyi Karimah

NIP. 25761660020030003

PIHAKPERTAMA,
Yang Menyerahkan,

Dr. Titik Mildawati SE.,MSI



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

Lampiran Berita Acara Serah Terima

Nomor : 090/03/LP2M/XII/2022
Tanggal : 8 Desember 2022
Judul : Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway di Gresik
Ketua : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Luaran Produk : Tas totebag
Alokasi Dana Kontrak : Rp 49.920.000,-
Penempatan Barang Inventaris: UMKM Tas Forway di Gresik

Rincian Alat dan Bahan yang diserahkan adalah sebagai berikut:

No	Nama Barang	Spesifikasi (Merk/Type/Bahan/ Kapasitas/Dimensi	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Mesin Press Emboss	Press emboss B35	1	Rp 4.054.054	Rp 4.054.054
2	Mesin Jahit Listrik	MIQI MQ-M6	2	Rp 3.378.378	Rp 6.756.756
3	Mesin Bartex	Bartex JUKI Japan	1	Rp 7.207.207	Rp 7.207.207
PPN (11%)					Rp 1.981.982
PPh 22 (1,5%)					Rp 270.270
TOTAL KESELURUHAN					Rp 20.270.270

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,

Isyi Karimah
NIK: 3525165905830003

PIHAK PERTAMA,
Yang Menyerahkan,



Dr. Titik Mildawati SE.,MSi
NIDN: 0728086303

Mengetahui/Menyetujui
Kepala LP2M STIESIA



Dr. Nur Laily, M.Si
NIDN: 0714126203



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

SURAT PERINTAH PERJALANAN DINAS (SPPD)

No. B.034B/03/LP2M/XII/2022

1	Pejabat berwenang yang memberi perintah	Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M)	
2	Nama Pegawai yang diberi perintah	1. Dr. Titik Midalwati., S.E., M.Si.,Ak.,CA 2. Dra. Dini Widyawati, S.E., M.Si.,Ak.,CA 3. Juwita Sari SM.,M.SM	
3	a. Pangkat/Golongan ruang b. Jabatan c. Tingkat menurut peraturan perjalanan dinas	a. Golongan: Lektor Kepala/IIId Lektor Kepala/Iva Tenaga Pengajar b. Jabatan: Dosen	
4	Maksud perjalanan dinas	Pelaksanaan Program Insentif PKM yang Terintegrasi dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU Tahun 2022	
5	Angkutan yang digunakan	Non dinas	
6	a. Tempat berangkat b. Tempat tujuan	STIESIA Surabaya UMKM Tas Forway Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik	
7	a. Lama perjalanan dinas b. Tanggal berangkat c. Tanggal harus kembali	1 Hari 8 Desember 2022 8 Desember 2022	
8	Pengikut	Nama: 1. Andini Nurfajrini Ilyas Putri NPM:2010212309 2. Nariswari Putri Arif NPM: 2010165712	Umur Hubungan Keluarga / Keterangan Mahasiswa
9	Pembebanan anggaran a. Instansi b. Mata anggaran	STIESIA Surabaya Hibah Insentif PKM th 2022	
10	Keterangan lain-lain	-	

Dikeluarkan di : Surabaya
Pada tanggal : 8 Desember 2022
An. Ketua STIESIA Surabaya
Ketua LP2M








Dr. Nur Laily M.Si



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

I		Berangkat dari : STIESIA Surabaya (Tempat kedudukan) Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 8 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si
II	Tiba di : Gresik Pada tanggal : 8 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 	Berangkat dari : UMKM Tas Forway Ke : STIESIA Surabaya Pada tanggal : 8 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 
III	Tiba di : STIESIA Pada tanggal : 8 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily,M.Si	Berangkat dari : STIESIA Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 8 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily,M.Si
VI	Tiba kembali di : STIESIA (Tempat kedudukan) : Surabaya Pada tanggal : 8 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si	Telah diperiksa dengan keterangan bahwa perjalanan tersebut di atas benar dilakukan atas perintahnya dan semata-mata untuk kepentingan jabatan dalam waktu yang singkat-singkatnya. An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si
VI	Lain-lain : -	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

SURAT PERINTAH PERJALANAN DINAS (SPPD)

No. B.034B/03/LP2M/XII/2022

1	Pejabat berwenang yang memberi perintah	Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M)	
2	Nama Pegawai yang diberi perintah	1. Dr. Titik Midalwati., S.E., M.Si.,Ak.,CA 2. Dra. Dini Widyawati, S.E., M.Si.,Ak.,CA 3. Juwita Sari SM.,M.SM	
3	a. Pangkat/Golongan ruang b. Jabatan c. Tingkat menurut peraturan perjalanan dinas	a. Golongan: Lektor Kepala/III d Lektor Kepala/IV a Tenaga Pengajar b. Jabatan: Dosen	
4	Maksud perjalanan dinas	Pelaksanaan Program Insentif PKM yang Terintegrasi dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU Tahun 2022	
5	Angkutan yang digunakan	Non dinas	
6	a. Tempat berangkat b. Tempat tujuan	STIESIA Surabaya UMKM Tas Forway Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik	
7	a. Lama perjalanan dinas b. Tanggal berangkat c. Tanggal harus kembali	1 Hari 10 Desember 2022 10 Desember 2022	
8	Pengikut	Nama: 1. Andini Nurfajrini Ilyas Putri NPM:2010212309 2. Nariswari Putri Arif NPM: 2010165712	Umur Hubungan Keluarga / Keterangan Mahasiswa
9	Pembebanan anggaran a. Instansi b. Mata anggaran	STIESIA Surabaya Hibah Insentif PKM th 2022	
10	Keterangan lain-lain	-	

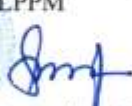






Dikeluarkan di : Surabaya
Pada tanggal : 10 Desember 2022
An. Ketua STIESIA Surabaya
Ketua LP2M

Dr. Nur Laily.M.Si



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

I		Berangkat dari : STIESIA Surabaya (Tempat kedudukan) Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 10 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si
II	Tiba di : Gresik Pada tanggal : 10 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 	Berangkat dari : UMKM Tas Forway Ke : STIESIA Surabaya Pada tanggal : 10 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 
III	Tiba di : STIESIA Pada tanggal : 10 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily,M.Si 	Berangkat dari : STIESIA Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 10 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily,M.Si 
VI	Tiba kembali di : STIESIA (Tempat kedudukan) : Surabaya Pada tanggal : 10 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si	Telah diperiksa dengan keterangan bahwa perjalanan tersebut di atas benar dilakukan atas perintahnya dan semata-mata untuk kepentingan jabatan dalam waktu yang singkat-singkatnya. An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily.M.Si
VI	Lain-lain : -	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

SURAT PERINTAH PERJALANAN DINAS (SPPD)

No. B.034B/03/LP2M/XII/2022

1	Pejabat berwenang yang memberi perintah	Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M)
2	Nama Pegawai yang diberi perintah	1. Dr. Titik Midalwati., S.E., M.Si.,Ak.,CA 2. Dra. Dini Widyawati, S.E., M.Si.,Ak.,CA 3. Juwita Sari SM.,M.SM
3	a. Pangkat/Golongan ruang b. Jabatan c. Tingkat menurut peraturan perjalanan dinas	a. Golongan: Lektor Kepala/IIId Lektor Kepala/IVa Tenaga Pengajar b. Jabatan: Dosen
4	Maksud perjalanan dinas	Pelaksanaan Program Insentif PKM yang Terintegrasi dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU Tahun 2022
5	Angkutan yang digunakan	Non dinas
6	a. Tempat berangkat b. Tempat tujuan	STIESIA Surabaya UMKM Tas Forway Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik
7	a. Lama perjalanan dinas b. Tanggal berangkat c. Tanggal harus kembali	1 Hari 13 Desember 2022 13 Desember 2022
8	Pengikut Nama: 1. Andini Nurfajrini Ilyas Putri NPM:2010212309 2. Nariswari Putri Arif NPM: 2010165712	Umur Hubungan Keluarga / Keterangan Mahasiswa
9	Pembebanan anggaran a. Instansi b. Mata anggaran	STIESIA Surabaya Hibah Insentif PKM th 2022
10	Keterangan lain-lain	-

Dikeluarkan di : Surabaya
Pada tanggal : 13 Desember 2022
An. Ketua STIESIA Surabaya
Ketua LP2M





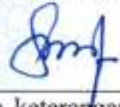
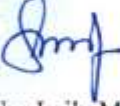
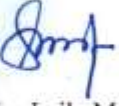


Dr. Nur Laily M.Si



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

I		Berangkat dari : STIESIA Surabaya (Tempat kedudukan) Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 13 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily, M.Si
II	Tiba di : Gresik Pada tanggal : 13 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 	Berangkat dari : UMKM Tas Forway Ke : STIESIA Surabaya Pada tanggal : 13 Desember 2022 Kepala UMKM : Isyi Karimah 
III	Tiba di : STIESIA Pada tanggal : 13 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily, M.Si 	Berangkat dari : STIESIA Ke : UMKM Tas Forway Pada tanggal : 13 Desember 2022 Kepala LP2M : Dr Nur Laily, M.Si 
VI	Tiba kembali di : STIESIA (Tempat kedudukan) : Surabaya Pada tanggal : 13 Desember 2022 An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily, M.Si	Telah diperiksa dengan keterangan bahwa perjalanan tersebut di atas benar dilakukan atas perintahnya dan semata-mata untuk kepentingan jabatan dalam waktu yang singkat-singkatnya. An. Ketua STIESIA Surabaya Ketua LPPM  Dr. Nur Laily, M.Si
VI	Lain-lain : -	



HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN MESIN PRESS EMBOSS
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022

Lapiran

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	KUSNIATI			<i>Kusniati</i>
2	lea elisa			<i>lea elisa</i>
3	Fadiah			<i>Fadiah</i>
4	Feby			<i>Feby</i>
5	HARTATI	02812-3554-1506		<i>Hartati</i>
6	LILIK			<i>Lilik</i>
7	Andini			<i>Andini</i>
8	Eka Maulida	085536769156		<i>Eka Maulida</i>
9	Shofia			<i>Shofia</i>
10	SYALWA NUR ATIFAH	081 852 069 681		<i>Syalwa Nur Atifah</i>
11	Billa	0830 4631 0755		<i>Billa</i>
12	Diana			<i>Diana</i>



**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR MITRA UMKM TAS FORWAY
PADA PELATIHAN MESIN JAHIT LISTRIK DAN BARTEX
GRESIK, 8 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Isyi Kurniati	08575749064		

**Mengetahui,
Ketua Tim**

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR NARASUMBER PELATIHAN MESIN PRESS EMBOSS -
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022

Capri

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Nur Wana	082132716830		

Mengetahui,
Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lppm@stiesia.ac.id

Cusirane

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR TIM PANITIA PELATIHAN MESIN JAHIT LISTRIK DAN
BARTEX-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA	08585000 0975	Ketua Tim	
2	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak.,CA	08123104873	Anggota 1	
3	Juwita Sari SM.,M.SM	085645429108	Anggota 2	
4	Andini Nurfadjrini Ilyas Putri	089616856043	Mahasiswa 1	
5	Nariswari Putri Arif	085931051044	Mahasiswa 2	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN MESIN JAHIT LISTRIK DAN
BARTEX-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022

Lupina

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	KUSNIATI			<i>Kusniati</i>
2	Lia Elisa			<i>Lia Elisa</i>
3	Fadiah			<i>Fadiah</i>
4	Febby			<i>Febby</i>
5	HARTATI	62 812-3554-1506		<i>HARTATI</i>
6	Lilik			<i>Lilik</i>
7	Andini			<i>Andini</i>
8	Shona	083 852 746 239		<i>Shona</i>
9	Eka			<i>Eka</i>
10	SALWA NUR AFITAH	085 852 069 681		<i>SALWA NUR AFITAH</i>
11	Billa	0838 4681 9755		<i>Billa</i>
12	Diana			<i>Diana</i>



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR NARASUMBER PELATIHAN MESIN JAHIT LISTRIK DAN
BARTEX-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022

Capran

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	<i>Bagus Ang R</i>	<i>08123222 166</i>		<i>Bagus AR</i>

Mengetahui,
Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lppm@stiesia.ac.id

Lupira

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR PEMBANTU LAPANGAN PELATIHAN MESIN PRESS
EMBOSS, JAHIT LISTRIK DAN BARTEK
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	TTD
1	Septian Bages	<i>Septian</i>
2	Sabrina Putri	<i>Sabrina</i>
3	Slamet Lakani	<i>Slamet</i>
4	Ilis	<i>Ilis</i>
5	Marfuah	<i>Marfuah</i>
6	Purnias	<i>Purnias</i>
7	Nur	<i>Nur</i>
8	Yulhasstah	<i>Yulhasstah</i>



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :ippm@stiesia.ac.id

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR MITRA UMKM TAS FORWAY
PADA PELATIHAN DIGITAL MARKETING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Isi Karimah	85735749064		

**Mengetahui,
Ketua Tim**

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN DIGITAL MARKETING
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 10 DESEMBER 2022

Lampiran

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	MILA Nur ANISAH	085 731 458 636		
2	Sulis nanik			
3	Zuliatulita	0889 8908 2590		
4	Vera malcata	0881026324812		
5	ADE RISKI	0813 26 15 4924		
6	Atyah	085815031130		
7	Punirah	082245127741		
8	ns	083839470396		
9	NUR			
10	VENA			
11	Reni	-		
12	Rica alga			



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

Lapiran

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR TIM PANITIA PELATIHAN DIGITAL MARKETING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA	08585000 0975	Ketua Tim	
2	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak.,CA	08123104873	Anggota 1	
3	Juwita Sari SM.,M.SM	085645429108	Anggota 2	
4	Andini Nurfadjrini Ilyas Putri	089616856043	Mahasiswa 1	
5	Nariswari Putri Arif	085931051044	Mahasiswa 2	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR MITRA UMKM TAS FORWAY
PADA PELATIHAN PACKAGING DAN PACKING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Isyi Kusumah	625735749064		

**Mengetahui,
Ketua Tim**

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak,CA



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pimpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN PACKAGING DAN PACKING
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 10 DESEMBER 2022

Lapiran

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Mila Nur Anisa	085 731 458 630		<i>[Signature]</i>
2	Cutie Nurik			<i>[Signature]</i>
3	Yuliasatik	0889 89089590		<i>[Signature]</i>
4	Vera Mailata	0881026329812		<i>[Signature]</i>
5	AOG Rizki	0813 3615 4994		<i>[Signature]</i>
6	Asteyah	085815031130		<i>[Signature]</i>
7	Puni Rait	082245127791		<i>[Signature]</i>
8	Zumrotus S			<i>[Signature]</i>
9	Rahayu	0857 5528 0407		<i>[Signature]</i>
10	Abas			<i>[Signature]</i>
11	Radeya			<i>[Signature]</i>
12	EVA			<i>[Signature]</i>



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lppm@stiesia.ac.id

Lampiran

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR TIM PANITIA PELATIHAN PACKAGING DAN PACKING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA	08585000 0975	Ketua Tim	
2	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak.,CA	08123104873	Anggota 1	
3	Juwita Sari SM.,M.SM	085645429108	Anggota 2	
4	Andini Nurfadjrini Ilyas Putri	089616856043	Mahasiswa 1	
5	Nariswari Putri Arif	085931051044	Mahasiswa 2	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pimpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
TANDA TERIMA HONOR PEMBANTU LAPANGAN
PELATIHAN DIGITAL MARKETING DAN PACKAGING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022

Lapiran

NO	NAMA	TTD
1	Septian Bagas	<i>[Signature]</i>
2	Sabrina Putri	<i>[Signature]</i>
3	Slamet Zakaria	<i>[Signature]</i>
4	Dianu	<i>[Signature]</i>
5	Lilik	<i>[Signature]</i>
6	Hartatik	<i>[Signature]</i>
7	Shona	<i>[Signature]</i>
8	fadan	<i>[Signature]</i>



**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR MITRA UMKM TAS FORWAY
PADA PELATIHAN DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN
GRESIK, 13 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	<i>Syi Karim</i>	<i>085735789069</i>		<i>[Signature]</i>

**Mengetahui,
Ketua Tim**

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR NARASUMBER PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 13 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	EKA DWI NOVARIANTI	-	PEMBICARA	

**Mengetahui,
Ketua Tim**

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail : lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022

DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 13 DESEMBER 2022

Lupim

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Zubaidah	085 706 396 557		
2	khotimah	085698956734		
3	MARFU'AH	097793956904		
4	Khotim	0803134936206		
5	Nana astagiana	08525947485		
6	SUWPRNI			
7	Astiyah	0858150301130		
8	IIS	083854470596		
9	NUR			
10	VENA			
11	Peni			
12	Dim arsin			



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lppm@stiesia.ac.id

HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022

DAFTAR HADIR TIM PANITIA PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN
PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN-UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 13 DESEMBER 2022

Capiran

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA	08585000 0975	Ketua Tim	
2	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak.,CA	08123104873	Anggota 1	
3	Juwita Sari SM.,M.SM	085645429108	Anggota 2	
4	Andini Nurfadjrini Ilyas Putri	089616856043	Mahasiswa 1	
5	Nariswari Putri Arif	085931051044	Mahasiswa 2	



REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002022114309, 28 Desember 2022

Pencipta

Nama : **Titik Mildawati, Dini Widyawati dkk**
Alamat : Kedung Tarukan Baru 2-A/10. RT/RW 003/006. Kel/Desa: Mojo.
Kecamatan: Gubeng. Kota Surabaya, Surabaya, JAWA TIMUR,
60285
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya**
Alamat : Jl Menur Pumpungan No 30, Surabaya, JAWA TIMUR, 60118
Kewarganegaraan : Indonesia
Jenis Ciptaan : **Karya Tulis**
Judul Ciptaan : **Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja Dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway Di Gresik**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 26 Desember 2022, di Gresik

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.

Nomor pencatatan : 000430053

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia
Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual
u.b.
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Anggoro Dasananto
NIP.196412081991031002

Disclaimer:

Dalam hal permohonan memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Titik Mildawati	Kedung Tarukan Baru 2-A/10, RT/RW 003/006, Kel/Desa: Mojo, Kecamatan: Gubeng, Kota Surabaya
2	Dini Widyawati	RKT Asri Timur 13/10 (RK.5C) No.5, RT/RW: 003/010, Kel/Desa: Rungkut Kidul, Kac: Rungkut
3	Juwita Sari	Medokan Asri Barat VIII/Blok MA 1 M/No.24, Kel/Desa: Medokan Ayu, Rungkut





**Monitoring dan Evaluasi
Kegiatan Kemandirian Masyarakat (KKM)**

**Program Insentif Pengabdian Masyarakat yang Terintegrasi Dengan MBKM
Berbasis Kinerja IKU Bagi PTS Tahun 2022**

Judul : Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway Di Gresik

Ketua : Dr. Titik Mildawati, S.E., M.Si., Ak., CA.

No	Komponen		Keterangan	Bobot	Skor	Nilai
1	Penilaian berdasarkan jenis mitra sasaran (pilih salah satu)					
	A. Peningkatan level keberdayaan mitra untuk mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi	1	Tidak ada (tim pelaksana tidak hadir secara lengkap dalam monev lapangan) (skor = 0)	0		
	a. Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi	2	Cukup meningkat apabila peningkatannya sampai dengan 10% (skor=20)	20	15	
	b. Peningkatan kuantitas dan kualitas produk	3	meningkat apabila peningkatannya > 10% sampai dengan 25% (skor=35)	35	35	
		4	Sangat meningkat apabila peningkatannya >25% (skor=50)	50		
	B. Peningkatan level keberdayaan mitra masyarakat umum	1	Tidak ada (tim pelaksana tidak hadir secara lengkap dalam monev lapangan) (skor = 0)	0		
	a. Peningkatan pemahaman dan ketrampilan masyarakat	2	Cukup meningkat apabila peningkatannya sampai dengan 10% (skor = 20)	20	20	
b. Peningkatan ketentraman/kesehatan masyarakat (mitra masyarakat umum)	3	meningkat apabila peningkatannya > 10% sampai dengan 25% (skor = 35)	35			



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menor Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7840, 591 4650 Fax, (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lppm@stiesia.ac.id

		4	Sangat meningkat apabila peningkatannya >25% (skor = 50)	50	50-	
2	Publikasi pada media masa (cetak/elektronik)	1	Tidak ada draft artikel (skor = 0)	0		
		2	Ada draft artikel (skor = 1)	1	1	
		3	Ada bukti terkirim (skor = 2)	2	2	
		4	Repository perguruan tinggi / sudah terbit pada media cetak / elektronik tapi tidak lengkap menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 3)	5	5	
		5	Sudah terbit di media cetak / elektronik lokal, lengkap menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 4)	8	8	
		6	Sudah terbit di media cetak / elektronik nasional, menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 10)	10	.	
3	Hak kekayaan intelektual (hak cipta)	1	Tidak ada (skor = 0)	0		
		2	Draft (skor = 5)	5	5	
		3	Terdaftar (skor = 8)	8		
		4	Granted (skor = 10)	10		
4	Video	1	Tidak ada video (skor = 0)	0		
		2	Draft, masih berupa bahan (skor = 3)	5		
		3	Sudah terbit/diunggah/ditayangkan. Kualitas video kurang bagus, atau kurang menarik, atau tidak ada identitas sumber dana (skor = 15)	15		
		4	Sudah terbit/diunggah/ditayangkan. Kualitas video bagus, menarik, identitas lengkap, dan ditayangkan di youtube (skor = 20)	20	20	
5	Kesesuaian kegiatan dengan kebutuhan mitra	1	Tidak sesuai (skor = 0)	0		



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Menur Puspungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7940, 591 4670 Fax, (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail :lp2m@stiesia.ac.id

		2	Kurang sesuai (skor = 5)	5		
		3	Sesuai (skor = 8)	8		
		4	Sangat sesuai (skor = 10)	10	10	

Mengetahui
Kepala LP2M


Dr. Nur Laty., M.Si.

Surabaya, 22 Desember 2022

Reviewer,


Dr. Suhermin, S.E., M.M.



**Monitoring dan Evaluasi
Kegiatan Kemandirian Masyarakat (KKM)**

**Program Insentif Pengabdian Masyarakat yang Terintegrasi Dengan MBKM
Berbasis Kinerja IKU Bagi PTS Tahun 2022**

Nama Ketua Kelompok: Dr. Titik Mildawati, S.E., M.Si., Ak., CA.

Judul : Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway Di Gresik

No	Komponen		Keterangan	Bobot	Skor	Nilai
1	Penilaian berdasarkan jenis mitra sasaran (pilih salah satu)					
	A. Peningkatan level keberdayaan mitra untuk mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi	1	Tidak ada (tim pelaksana tidak hadir secara lengkap dalam money lapangan) (skor = 0)	0		
	a. Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi	2	Cukup meningkat apabila peningkatannya sampai dengan 10% (skor=20)	20	15	
	b. Peningkatan kuantitas dan kualitas produk	3	meningkat apabila peningkatannya > 10% sampai dengan 25% (skor=35)	35	35	
		4	Sangat meningkat apabila peningkatannya >25% (skor=50)	50		
	B. Peningkatan level keberdayaan mitra masyarakat umum	1	Tidak ada (tim pelaksana tidak hadir secara lengkap dalam money lapangan) (skor = 0)	0		
	a. Peningkatan pemahaman dan ketrampilan masyarakat	2	Cukup meningkat apabila peningkatannya sampai dengan 10% (skor = 20)	20	20	
	b. Peningkatan ketentraman/kesehatan masyarakat (mitra masyarakat umum)	3	meningkat apabila peningkatannya > 10% sampai dengan 25% (skor = 35)	35		
		4	Sangat meningkat apabila peningkatannya >25% (skor = 50)	50	50	

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)****LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Jalan Menor Pampungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 594 7505, 594 7940, 591 4050 Fax, (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail: lpp@stiesia.ac.id

2	Publikasi pada media masa (cetak/elektronik)	1	Tidak ada draft artikel (skor = 0)	0		
		2	Ada draft artikel (skor = 1)	1	1	
		3	Ada bukti terkirim (skor = 2)	2	2	
		4	Repository perguruan tinggi / sudah terbit pada media cetak / elektronik tapi tidak lengkap menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 3)	5	5	jumlah lebih
		5	Sudah terbit di media cetak / elektronik lokal, lengkap menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 4)	8	8	
		6	Sudah terbit di media cetak / elektronik nasional, menyebutkan nama institusi, sumber dana hibah (skor = 10)	10		
3	Hak kekayaan intelektual (hak cipta)	1	Tidak ada (skor = 0)	0		
		2	Draft (skor = 5)	5	5	
		3	Terdaftar (skor = 8)	8		
		4	Granted (skor = 10)	10		
4	Video	1	Tidak ada video (skor = 0)	0		
		2	Draft, masih berupa bahan (skor = 3)	5		
		3	Sudah terbit/diunggah/ditayangkan. Kualitas video kurang bagus, atau kurang menarik, atau tidak ada identitas sumber dana (skor = 15)	15		
		4	Sudah terbit/diunggah/ditayangkan. Kualitas video bagus, menarik, identitas lengkap, dan ditayangkan di youtube (skor = 20)	20	20	



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA (STIESIA)
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Jalan Memur Pungung 30 Surabaya 60119 ☎ (031) 594 7505, 594 7940, 591 4600 Fax. (031) 593 2218
website: www.stiesia.ac.id, E-mail : lpp@stiesia.ac.id

5	Kesesuaian kegiatan dengan kebutuhan mitra	1	Tidak sesuai (skor = 0)	0		
		2	Kurang sesuai (skor = 5)	5		
		3	Sesuai (skor = 8)	8		
		4	Sangat sesuai (skor = 10)	10	10	

Mengetahui

Kepala LP2M

Dr. Nur Laily., M.Si.

Surabaya, 22 Desember 2022

Reviewer

Dr. Kurnia., S.E., M.Si., Ak.,CA



DPPM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH GRESIK



DEDIKASIMU

RESEARCH DISSEMINATION FOR COMMUNITY DEVELOPMENT

No.411/DED/II.3.UMG/DPPM/A/2022

Letter Of Acceptance

Dear Titik Mildawati
STIESIA Surabaya

Congratulation! As the result from our review board, we are pleased to inform that your following article:

Title : Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja Dan Pengembangan Produk Inovatif Pada Umkm Tas Forway I di Gresik.

Authors : Titik Mildawati
Dini Widyawati
Juwita Sari

Publish date : March 2023

Has been formally **ACCEPTED** for publication in DEDIKASIMU Journal of Research Dissemination for Community Development Volume 5 Number 1 years 2023 (ISSN 2716-5140, E-ISSN 2716-5175 soon.

We are still hoping that we can provide more opportunity to fellow researchers and academics to publish their article. We are also looking forward for you next contribution in our future publication.

Thank you.

Gresik, 26 December 2023

Regards,



Dr. Sukaris, S.E., M.S.M.

Editor in-Chief of DEDIKASIMU

Journal Of Research Dissemination For Community Development

NB:
Artikel anda akan kami published pada bulan March Tahun 2023
Pembayaan Published sebesar Rp. 750.000
Melalui Bank (BNI 0817474882 Atas Nama Nunul Atrianah)
LoA akan diterbitkan Setelah Melakukan Pembayaran.
Bukti Pembayaran Bisa Dikirim
Via email : info@umg.ac.id
Wa. 082331790179

DIREKTORAT

Pembinaan & Pengembangan Masyarakat

The Power of Islamic Entrepreneurship

Jl. Summarek 101 Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121 | (031) 3881414 | (031) 3662585 | <http://www.umg.ac.id> | info@umg.ac.id

LAPORAN PENGGUNAAN DANA

**PROGRAM INSENTIF PENGABDIAN MASYARAKAT TERINTEGRASI DENGAN MERDEKA BELAJAR KAMPUS
MERDEKA BERBASIS KINERJA INDIKATOR KINERJA UTAMA TAHUN 2022**

**PENGGUNAAN MESIN PRESS EMOSS SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN EFEKTIFITAS KERJA DAN PENGEMBANGAN PRODUK INOVATIF PADA UMKM TAS
FORWAY DI GRESIK**

No	Tanggal	Nomor Bukti	Uraian Belanja	Satuan	Volume	Biaya Satuan	Pajak	Jumlah Yang dibayarkan
Honorarium (20%)								
1	8 Desember 2022	01	Honorarium Narasumber Pelatihan Mesin Emboss	OJ	2	Rp900,000	Rp101,887	Rp1,698,113
2	8 Desember 2022	02	Honorarium Narasumber Pelatihan Mesin Jahit Listrik	OJ	2	Rp900,000	Rp101,887	Rp1,698,113
3	8 Desember 2022	03	Honorarium Narasumber Pelatihan Mesin Bartek	OJ	2	Rp900,000	Rp101,887	Rp1,698,113
4	13 Desember 2022	04	Honorarium Narasumber Pelatihan Penyusunan Lap.Keuangan	OJ	2	Rp900,000	Rp101,887	Rp1,698,113
5	8 Desember 2022	05	Pembantu Lapangan	OH	8	Rp80,000	Rp36,226	Rp603,774
6	8 Desember 2022	06	Pembantu Lapangan	OH	8	Rp80,000	Rp36,226	Rp603,774
7	10 Desember 2022	07	Pembantu Lapangan	OH	8	Rp80,000	Rp36,226	Rp603,774
8	13 Desember 2022	08	Pembantu Lapangan	OH	8	Rp80,000	Rp36,226	Rp603,774
			Total			Rp3,920,000	Rp552,452	Rp9,207,548
Alat dan Bahan Yang Diserahkan ke Mitra (40%)								
9	5 Desember 2022	09	Mesin Press Emboss	Buah	1	Rp4,054,054	Rp506,757	Rp4,054,054
10	5 Desember 2022	09	Mesin Jahit Listrik	Buah	2	Rp3,378,378	Rp844,594	Rp6,756,756
11	5 Desember 2022	09	Mesin bartek	Buah	1	Rp7,207,207	Rp900,901	Rp7,207,207
			Total			Rp14,639,639	Rp2,252,252	Rp18,018,017
Biaya Pelatihan (25%)								
12	8 Desember 2022	010	Nasi box campur empal	buah	27	Rp45,000	Rp0	Rp1,215,000
13	8 Desember 2022	010	Snack Box (3 kue dan mineral)	buah	27	Rp23,000	Rp0	Rp621,000
14	8 Desember 2022	011	Banner pelatihan mesin emboss	set	1	Rp52,500	Rp0	Rp52,500
15	6 Desember 2022	012	Pembelian CCI/mitasi/Kain Oscar	meter	3	Rp150,000	Rp0	Rp450,000
16	6 Desember 2022	012	Perlengkapan menjahit (gunting, penggaris)	set	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000

17	6 Desember 2022	013	Papan/alas untuk mesin embos	buah	1	Rp150,000	Rp0	Rp150,000
18	6 Desember 2022	013	Mol besi/pola embos	buah	1	Rp500,000	Rp0	Rp500,000
19	6 Desember 2022	013	Kertas Hot Print	buah	2	Rp150,000	Rp0	Rp300,000
20	8 Desember 2022	014	Makan Siang (Nasi Urap Ayam)	dus	27	Rp45,000	Rp0	Rp1,215,000
21	8 Desember 2022	014	Snack Siang (3 kue+air mineral)	dus	27	Rp23,000	Rp0	Rp621,000
22	8 Desember 2022	015	Banner pelatihan mesin jahit listrik dan bartek	set	1	Rp52,500	Rp0	Rp52,500
23	5 Desember 2022	016	Oli/pelumas mesin jahit	Buah	3	Rp23,500	Rp0	Rp70,500
24	5 Desember 2022	016	Perlengkapan menjahit (Benang dll)	buah	6	Rp30,000	Rp0	Rp180,000
25	5 Desember 2022	016	Perekat tas / kretak	Gulung	1	Rp60,000	Rp0	Rp60,000
26	10 Desember 2022	017	Makan Siang (Nasi Padang)	Box	27	Rp45,000	Rp0	Rp1,215,000
27	10 Desember 2022	017	Snack kotak	Box	27	Rp23,000	Rp0	Rp621,000
28	10 Desember 2022	018	Banner pelatihan digital marketing	set	1	Rp52,500	Rp0	Rp52,500
29	7 Desember 2022	019	Print Materi dan Penggandaan	paket	1	Rp75,500	Rp0	Rp75,500
30	10 Desember 2022	020	Banner pelatihan packaging dan packing	set	1	Rp52,500	Rp0	Rp52,500
31	6 Desember 2022	021	Plastik tas	buah	12	Rp2,000	Rp0	Rp24,000
32	6 Desember 2022	021	Kardus Besar	Buah	2	Rp15,000	Rp0	Rp30,000
33	6 Desember 2022	021	Karung Besar	Buah	2	Rp26,000	Rp0	Rp52,000
34	6 Desember 2022	021	Lakban	Buah	4	Rp13,000	Rp0	Rp52,000
35	6 Desember 2022	021	Stiker Labelling	set	1	Rp69,000	Rp0	Rp69,000
36	6 Desember 2022	021	Jarum jahit karung	buah	2	Rp10,000	Rp0	Rp20,000
37	6 Desember 2022	021	Tali Rafia	buah	2	Rp15,000	Rp0	Rp30,000
38	13 Desember 2022	022	Makan siang (nasi kuning lengkap)	dus	27	Rp45,000	Rp0	Rp1,215,000
39	13 Desember 2022	022	Snack+air mineral	dus	27	Rp23,000	Rp0	Rp621,000
40	13 Desember 2022	023	Banner pelatihan penyusunan laporan keuangan	set	1	Rp52,500	Rp0	Rp52,500
41	5 Desember 2022	024	Materai	buah	3	Rp12,000	Rp0	Rp36,000
42	6 Desember 2022	025	Kertas HVS A4	Rim	1	Rp45,000	Rp0	Rp45,000
43	5 Desember 2022	026	Kertas vinyl stiker	lembar	1	Rp18,000	Rp0	Rp18,000
44	7 Desember 2022	027	Banner Tanggal	set	1	Rp26,250	Rp0	Rp26,250
45	5 Desember 2022	028	ATK	lembar	90	Rp250	Rp0	Rp22,500
46	7 Desember 2022	029	Penggandaan materi	set	1	Rp19,200	Rp0	Rp19,200
47	7 Desember 2022	030	Print materi dan jilid	set	1	Rp58,081	Rp0	Rp58,081

	Total					Rp2,302,281	Rp0	Rp10,194,531
Biaya Perjalanan (15%)								
48	8 Desember 2022	031	Jasa Driver	per hari	1	Rp200,000	Rp0	Rp200,000
49	8 Desember 2022	032	Bensin Keberangkatan	per hari	1	Rp250,600	Rp0	Rp250,600
50	8 Desember 2022	033	Bensin Kepulangan	per hari	1	Rp200,000	Rp0	Rp200,000
51	8 Desember 2022	034	Uang Harian Dosen Titik Mildawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
52	8 Desember 2022	035	Uang Harian Dosen Dini Widyawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
53	8 Desember 2022	036	Uang Harian Dosen Juwita Sari	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
54	8 Desember 2022	037	Uang Harian Mahasiswa Andini	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
55	8 Desember 2022	038	Uang Harian mahasiswa Nariswari	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
56	10 Desember 2022	039	Jasa Driver	per hari	1	Rp200,000	Rp0	Rp200,000
57	10 Desember 2022	040	Tol PP	Kegiatan	2	Rp17,500	Rp0	Rp35,000
58	10 Desember 2022	041	Bensin	per hari	1	Rp150,000	Rp0	Rp150,000
59	10 Desember 2022	042	Uang Harian Dosen Titik Mildawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
60	10 Desember 2022	043	Uang Harian Dosen Dini Widyawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
61	10 Desember 2022	044	Uang Harian Dosen Juwita Sari	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
62	10 Desember 2022	045	Uang Harian Mahasiswa Andini	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
63	10 Desember 2022	046	Uang Harian mahasiswa Nariswari	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
64	13 Desember 2022	047	Jasa Driver	per hari	1	Rp200,000	Rp0	Rp200,000
65	13 Desember 2022	048	Bensin Keberangkatan	per hari	1	Rp153,600	Rp0	Rp153,600
66	13 Desember 2022	049	Bensin Kepulangan	per hari	1	Rp200,000	Rp0	Rp200,000
67	13 Desember 2022	050	Uang Harian Dosen Titik Mildawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
68	13 Desember 2022	051	Uang Harian Dosen Dini Widyawati	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
69	13 Desember 2022	052	Uang Harian Dosen Juwita Sari	OH	1	Rp300,000	Rp0	Rp300,000
70	13 Desember 2022	053	Uang Harian Mahasiswa Andini	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
71	13 Desember 2022	054	Uang Harian mahasiswa Nariswari	OH	1	Rp80,000	Rp0	Rp80,000
	Total					Rp4,751,700	Rp0	Rp4,769,200

Lain-Lain								
72	28 Desember 2022	055	Administrasi (Fotocopy, jilid, laporan, print hitam putih dan warna)	paket	4	Rp300,000	Rp0	Rp1,200,000
73	15 Desember 2022	056	Pembuatan Youtube	paket	1	Rp1,900,000	Rp76,000	Rp1,900,000
74	26 Desember 2022	057	Publikasi Jurnal Penelitian	Paket	1	Rp750,000	Rp0	Rp750,000
75	22 Desember 2022	058	Pembayaran pengurusan HKI	paket	1	Rp500,000	Rp0	Rp500,000
76	12 Desember 2022	059	Pembayaran publikasi media masa	paket	1	Rp500,000	Rp0	Rp500,000
Total						Rp3,950,000	Rp76,000	Rp4,850,000
Total Keseluruhan						Rp29,563,620	Rp2,880,704	Rp47,039,296
Total Keseluruhan + Pajak yang dibayarkan								Rp49,920,000

Surabaya, 28 Desember 2022

Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA

HONORARIUM

1

No. 01



KUITANSI

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Satu Juta Enam Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Seratus Tiga Belas Rupiah

Buat pembayaran : Honor Narasumber Pelatihan Mesin Press Emboss
2 Jam x Rp 900.000 = Rp 1.800.000,-
PPH 21 = 6% = Rp 101,887,-
Total dibayarkan F Rp 1,698,113

Surabaya, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 1,698,113

(Nur Ifana)



KUITANSI

No. 02

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Satu Juta Enam Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Seratus Tiga Belas Rupiah

Buat pembayaran : Honor Narasumber Pelatihan Mesin Jahit Listrik
2 Jam x Rp 900.000 = Rp 1.800.000,-
PPH 21 = 6% = Rp 101,887,-
Total dibayarkan F Rp 1,698,113

Surabaya, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 1,698,113

(Bagus Arif Rakhman, ST)

2



KUITANSI

No. 03

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Satu Juta Enam Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Seratus Tiga Belas Rupiah

Buat pembayaran : Honor Narasumber Pelatihan Bartex
 2 Jam x Rp 900.000 = Rp 1.800.000,-
 PPh 21 = 6% = Rp 101,887,-
 Total dibayarkan F Rp 1,698,113

Surabaya, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 1,698,113

✓

Ali Nurdin

(M. Ali Nurdin)



KUITANSI

No. 04

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Satu Juta Enam Ratus Sembilan Puluh Delapan Ribu Seratus Tiga Belas Rupiah

Buat pembayaran : Honor Narasumber Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan
 2 Jam x Rp 900.000 = Rp 1.800.000,-
 PPh 21 = 6% = Rp 101,887,-
 Total dibayarkan F Rp 1,698,113

Surabaya, 13 Desember 2022

Terbilang Rp 1,698,113

✓

Eka Dwi Novianti

(Eka Dwi Novianti)



**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YANG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
TANDA TERIMA HONOR PEMBANTU LAPANGAN
CEREMONY/PEMBUKAAN DAN PELATIHAN MESIN PRESS EMOSS
GRESIK, 8 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	HONOR (Rp)	PPH 21 (6%)	DITERIMAKAN (Rp)	TTD
1	Septian Bagus	80.000	4.528	75.472	
2	Salma Putri	80.000	4.528	75.472	
3	Slamet Zakaria	80.000	4.528	75.472	
4	Iis	80.000	4.528	75.472	
5	Marfu'ah	80.000	4.528	75.472	
6	Purnima	80.000	4.528	75.472	
7	Nur	80.000	4.528	75.472	
8	Yulastika	80.000	4.528	75.472	
JUMLAH		640.000	36.226	603.774	

Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



5

no 6

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YANG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
TANDA TERIMA HONOR PEMBANTU LAPANGAN
PELATIHAN MESIN JAHIT LISTRIK DAN BARTEX
GRESIK, 8 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	HONOR (Rp)	PPH 21 (6%)	DITERIMAKAN (Rp)	TTD
1	Septian Bagas	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
2	Sabrina Putri	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
3	Slamet Zakari	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
4	Astuyas	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
5	Suwani	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
6	Ria Asro	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
7	Agas	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
8	Sya	80.000	4.528	75.472	<i>[Signature]</i>
JUMLAH		640.000	36.226	603.774	

Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



No. 07

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YANG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
TANDA TERIMA HONOR PEMBANTU LAPANGAN
PELATIHAN DIGITAL MARKETING, PACKING DAN PACKAGING
GRESIK, 10 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	HONOR (Rp)	PPH 21 (6%)	DITERIMAKAN (Rp)	TTD
1	Septian Bager	80.000	4.528	75.472	
2	Salonita Putri	80.000	4.528	75.472	
3	Slamet Zakeni	80.000	4.528	75.472	
4	Diana	80.000	4.528	75.472	
5	Lilih	80.000	4.528	75.472	
6	Hartatik	80.000	4.528	75.472	
7	Shona	80.000	4.528	75.472	
8	fadan	80.000	4.528	75.472	
JUMLAH		640.000	36.226	603.774	

Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



7

no 08

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YANG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
TANDA TERIMA HONOR PEMBANTU LAPANGAN
PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN
GRESIK, 13 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	HONOR (Rp)	PPh 21 (6%)	DITERIMAKAN (Rp)	TTD
1	Septian Bagas	80.000	4.528	75.472	
2	Sabinni Putri	80.000	4.528	75.472	
3	Slamet Zakaria	80.000	4.528	75.472	
4	Astriyah	80.000	4.528	75.472	
5	Rahayu	80.000	4.528	75.472	
6	Ade Reski	80.000	4.528	75.472	
7	Aber	80.000	4.528	75.472	
8	Eva	80.000	4.528	75.472	
JUMLAH		640.000	36.226	603.774	

Ketua Tim

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si.,Ak.,CA



3

NPWP : 02.175.567.3-606.000
 NAMA : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PEND
 ALAMAT : JL MENUR PUMPUNGAN NO 30 - KOTA SURABAYA
 NOP : -
 JENIS PAJAK : 411121
 JENIS SETORAN : 100
 MASA PAJAK : 12-12
 TAHUN PAJAK : 2022
 NOMOR KETETAPAN : -
 JUMLAH SETOR : Rp.443.774 ✓
 TERBILANG : Empat Ratus Empat Puluh Tiga Ribu Tujuh Ratus Tujuh Puluh Empat Rupiah
 URAIAN : -

no kui tangsi
019/05

Pjk Masum - 4 x 101 887 = 407 548
 Pjk Plap 1 x 36 226 = 36 226
 443.774

NPWP PENYETOR : 02.175.567.3-606.000
 NAMA PENYETOR : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PENDIDIKAN NASIONAL

GUNAKAN KODE BILLING DI BAWAH INI UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN.

ID BILLING : 0271 7781 9804 040
 MASA AKTIF : 21/01/2023 11:12:20

BANK BPD JATIM

BUKTI PENERIMAAN NEGARA
Penerimaan Pajak

Kementerian Keuangan

no
5

Data Pembayaran :
 Tanggal dan Jam Bayar : 22/12/2022 11:35:27 NTB : 000019203243
 Tanggal Buku : 22/12/2022 NTPN : C3609589LUOF54C8
 Kode Cabang Bank : 032 STAN : 441269
 Data Setoran :
 Kode Billing : 027177819804040
 NPWP : 021755673606000
 Nama Wajib Pajak : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PEND
 Alamat : JL MENUR PUMPUNGAN NO 30 - KOTA SURABAYA
 Nomor Objek Pajak :
 Mata Anggaran : 411121
 Jenis Setoran : 100
 Masa Pajak : 12122022
 Nomor Ketetapan : 0000000000000000
 Jumlah Setoran : 443,774 Mata Uang : IDR
 Terbilang : EMPAT RATUS EMPAT PULUH TIGA RIBU TUJUH RATUS TUJUH PULUH EM



LAH DITERIMA
Monev K

Pajak PL : 3 x 36.226 :
Rp 108.678,



KEMENTERIAN KEUANGAN R.I.
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

CETAKAN KODE
BILLING

NPWP : 02.175.567.3-606.000
NAMA : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PEND
ALAMAT : JL MENUR PUMPUNGAN NO 30 - KOTA SURABAYA
NOP : -
JENIS PAJAK : 411121
JENIS SETORAN : 100
MASA PAJAK : 12-12
TAHUN PAJAK : 2022
NOMOR KETETAPAN : -
JUMLAH SETOR : Rp.108.678 ✓
TERBILANG : Seratus Delapan Ribu Enam Ratus Tujuh Puluh Delapan Rupiah

No keuituan
06, 07, 08

URAIAN : -

NPWP PENYETOR : 02.175.567.3-606.000
NAMA PENYETOR : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PENDIDIKAN NASIONAL

GUNAKAN KODE BILLING DI BAWAH INI UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN.

ID BILLING : 0271 7989 3199 057
MASA AKTIF : 27/01/2023 14:34:44

Catatan : Apabila ada kesalahan dalam isian Kode Billing atau masa berlakunya berakhir, Kode Billing dapat dibuat kembali. Tanggung jawab isian Kode Billing ada pada Wajib Pajak yang namanya tercantum di dalamnya.

**Alat dan Bahan
yang diserahkan
kepada Mitra**

8

no. 09



CV. TIGA SRIKANDI

SUPPLIER, DIGITAL PRINTING & OFFSET, UNIFORM CONVECTION, CLOTHING, ETC

Jl. Mangga RT.V RW.II Sukorejo-Kebomas-Gresik 61161

Telp. 085645210817 / 085735749065

Email. tigasrikandicv@gmail.com

Gresik, 5 Desember 2022

Kepada Yth.

TITIK STLESIA

NOTA No. INV / 2022 / 12 / 0031

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA RP	JUMLAH
1	Mesin press emboss	4.054.054	4.054.054
2	Mesin Jahit Listrik MA	3.378.378	6.756.756
1	Mesin bartex	7.207.207	7.207.207
			18.018.018
	PPN	11%	1.981.982
	PPH	1.5%	270.270
			20.270.270

TERBILANG :

[Empty box for bill number]

TOTAL

20.270.270

Tanda Terima

(TITIK MILDAWATI)

Hormat kami,

(Eka)

[Handwritten mark]



NPWP : 06.711.456.1-606.001
 NAMA : TITIK MILDAWATI,DRA AKT
 ALAMAT : KEDUNG TARUKAN BARU 2A NO 10 RT.003 RW.006, MOJO -
 NOP : -
 JENIS PAJAK : 411211
 JENIS SETORAN : 900
 MASA PAJAK : 12-12
 TAHUN PAJAK : 2022
 NOMOR KETETAPAN : -
 JUMLAH SETOR : Rp.1.981.982
 TERBILANG : Satu Juta Sembilan Ratus Delapan Puluh Satu Ribu Sembilan Ratus Delapan Puluh Dua Rupiah
 URAIAN : PPN Pajak Pembelian Mesin Emboss, Mesin Jahit dan Mesin Bartex Rp 20 JUTA

Bukti no 09
Pajak PPN

NPWP PENYETOR : 90.648.478.7-612.000
 NAMA PENYETOR : TIGA SRIKANDI

GUNAKAN KODE BILLING DI BAWAH INI UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN.

ID BILLING : 0271 7365 1646 146
 MASA AKTIF : 07/01/2023 14:28:43

BANK BPD JATIM

BUKTI PENERIMAAN NEGARA
Penerimaan Pajak

Kementerian Keuangan

Data Pembayaran :
 Tanggal dan Jam Bayar : 09/12/2022 08:49:13 NTB : 000018954271
 Tanggal Buku : 09/12/2022 NTPN : DB68F3IEM5NF91M2
 Kode Cabang Bank : 032 STAN : 555154
 Data Setoran
 Kode Billing : 027173651646146
 NPWP : 067114561606001
 Nama Wajib Pajak : TITIK MILDAWATI,DRA AKT
 Alamat : KEDUNG TARUKAN BARU 2A NO 10 RT.003 RW.006, MOJO -
 Nomor Objek Pajak :
 Mata Anggaran : 411211
 Jenis Setoran : 900
 Masa Pajak : 12122022
 Nomor Ketetapan : 0000000000000000
 Jumlah Setoran : 1,981,982 Mata Uang : IDR
 Terbilang : SATU JUTA SEMBILAN RATUS DELAPAN PULUH SATU RIBU SEMBILAN RATUS DELAPAN PULUH DUA RUPIAH



- Rekening Giro
- Rekening Tabungan (Simulasi, Simbul, Haja, Tabungan)
- Rekening Deposito (Rupiah & Asing)
- Bank Garansi (Rupiah & Asing)
- Pelayanan Transfer (Export, Import, & Lokal)
- Pembayaran Rekening

TELAH DITERIMA
Pemegang Kas

9 DEC 2022

bankjatim



10

NPWP : 06.711.456.1-606.001
 NAMA : TITIK MILDAWATI,DRA AKT
 ALAMAT : KEDUNG TARUKAN BARU 2A NO 10 RT.003 RW.006, MOJO -
 NOP : -
 JENIS PAJAK : 411122
 JENIS SETORAN : 900
 MASA PAJAK : 12-12
 TAHUN PAJAK : 2022
 NOMOR KETETAPAN : -
 JUMLAH SETOR : Rp.270.270
 TERBILANG : Dua Ratus Tujuh Puluh Ribu Dua Ratus Tujuh Puluh Rupiah
 URAIAN : PPH22 Pajak Pembelian Mesin Emboss, Mesin Jahit dan Mesin Bartex Rp 20 JUTA

Bukti no 9
Pajak PPH 22

NPWP PENYETOR : 90.648.478.7-612.000
 NAMA PENYETOR : TIGA SRIKANDI

GUNAKAN KODE BILLING DI BAWAH INI UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN.

ID BILLING : 0271 7365 4606 111
 MASA AKTIF : 07/01/2023 14:32:44

BANK BPD JATIM

BUKTI PENERIMAAN NEGARA
Penerimaan Pajak

Kementerian Keuangan

Data Pembayaran :

Tanggal dan Jam Bayar : 09/12/2022 08:47:59 NTB : 000018954190
 Tanggal Buku : 09/12/2022 NTPN : 075E71PJMGIP9C8V
 Kode Cabang Bank : 032 STAN : 555094
 Data Setoran
 Kode Billing : 027173654606111
 NPWP : 067114561606001
 Nama Wajib Pajak : TITIK MILDAWATI,DRA AKT
 Alamat : KEDUNG TARUKAN BARU 2A NO 10 RT.003 RW.006, MOJO
 Nomor Objek Pajak :
 Mata Anggaran : 411122
 Jenis Setoran : 900
 Masa Pajak : 12122022
 Nomor Ketetapan : 0000000000000000
 Jumlah Setoran : 270,270 Mata Uang : IDR
 Terbilang : DUA RATUS TUJUH PULUH RIBU DUA RATUS TUJUH PULUH RUPIAH

bankjatim

14044 ELAH DITERIMA Pemegang Kas

PRIMA PRIMA BERSAMA

This is a computer generated message and requires no signature
 Informasi ini hasil cetakan komputer dan tidak memerlukan tanda tangan

- 9 DEC 2022

BAHAN PELATIHAN

8 Des 2022
pagi

Kantin STIESIA

no. 010

Jl. Menur Pumpungan 30
Telp. (031) 592 5514, 594 7505, 594 7840, 591 4650
Fax. (031) 592 5514 Surabaya 60118

INSTANSI/
BAGIAN : **TITIK-**


TGL. : **8.12.22**
(diambil pagi)

JML. BRG	JENIS MAKANAN MINUMAN	HARGA SATUAN	JUMLAH (RP)
27	Nasi campur empal komplit	45.000	1.215.000
27	snack box - sosis solo - pukis - pastel - air mineral	23.000	621.000
	20 % Service		
TOTAL			1.836.000

Kasir

Penerima

attoen
Atn





Caipran

**HIBAH PROGRAM INSENTIF PKM YG TERINTEGRASI DENGAN MBKM
BERBASIS KINERJA IKU TAHUN 2022
DAFTAR HADIR TIM PANITIA PELATIHAN MESIN PRESS EMBOSS
UMKM TAS FORWAY
GRESIK, 8 DESEMBER 2022**

NO	NAMA	NOMOR HP	KETERANGAN	TTD
1	Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA	08585000 0975	Ketua Tim	
2	Dra. Dini Widyawati, M.Si., Ak.,CA	08123104873	Anggota 1	
3	Juwita Sari SM.,M.SM	085645429108	Anggota 2	
4	Andini Nurfadjrini Ilyas Putri	089616856043	Mahasiswa 1	
5	Nariswari Putri Arif	085931051044	Mahasiswa 2	

Relatihan Mesin Pres Embos

8 Des 22 Rp 52.200,-

13

no 011

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-08 11:15:56
Juwita
#50559

Barang	Total
15.00 x 17.500 Banner	262.500
300 x 100 cm 5x pp (beda file)	



NOVI

Grand Total: Rp. 262.500,-

Pembayaran: 300.000,-
di 52.500,-

Kembalian: 37.500,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK BISA DIKEMBALIKAN KEQUAL LADA PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH DARI 1 MINGGU

no. 015

17

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

Pelatihan Mesin Jahit listrik & Portex

2022-12-05 11:15:56
Juwita
#50559

8 Des 2022

Rp 52500

Barang	Total
15.00 x 17.500 Banner	262.500
300 x 100 cm 5x pp (beda file)	



Novi

Grand Total: Rp. 262.500,-

Pembayaran: Rp 52.500,-

Kembalian: Rp 37.500,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK
BISA DIKEMBALIKAN KECUALI ADA
PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB
ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN
BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH
DARI 1 MINGGU

20

Relatibns Digital Marketing

W Ds 2022 Rp 52.500,-

no. 018

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-05 11:15:56
Juwita
#50559

Barang	Total
15.00 x 17,500	262,500
Banner	
300 x 100 cm 5x pp (beda file)	



Novi

Grand Total: Rp.

262.500,-

di 52.500,-
Pembayaran 300.000,-

Kembalian :37.500,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK
BISA DIKEMBALIKAN KECUALI ADA
PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGSUNG JAWAB
ATAS KEHI ANGAN ATAU KERUSAKAN
BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH
DARI 1 MINGGU

22

10 Des 22

Relatihan Packaging dan Packing

Rp 52.500,-

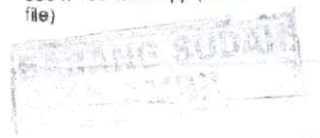
no. 020

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-05 11:15:56
Juwita
#50559

Barang	Total
15.00 x 17,500 Banner	262.500
300 x 100 cm 5x pp (beda file)	



Novi

Grand Total: Rp. 262.500,-

Pembayaran 300.000,-
di 52.500,-

Kembalian :37.500,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK BISA DIKEMBALIKAN KECEUALI ADA PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH DARI 1 MINGGU

13 Des 2022

24

djitoe88 market

solusi belanja SEMBAKO & SNACK anda

No. 022

No : 0910

Tanggal : 13 Desember

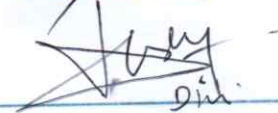
Kepada : Ibu Dini STESIA

No	Banyak	Satuan	Nama Barang	Harga Satuan	Jumlah
1	27	Box	nasi kuning lengkap	45.000	Rp 1.215.000
2	27	Box	snack (pie buah, risoles, pisang bolen)	23.000	Rp 621.000
3					Rp -
4			cleo botol		Rp -
5					Rp -
6					Rp -
7					Rp -
8					Rp -
Jumlah Total					Rp 1.836.000




*Pembayaran by Transfer : BNI - Selaras Mitra Gemilang 8219758888
BCA - Selaras Mitra Gemilang 1070822888

Penerima,


Dini

Hormat kami,


Cece Fahrani

25

Relatikus Pumpungan Lk
13 Dec 2022 Rp 52.500,-

NO: 023

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 6
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-05 11:15:
Juw:
#505:

Barang	Tr
15.00 x 17,500	262.500
Banner	
300 x 100 cm 5x pp (beda file)	



No

Grand Total: Rp
262.500
di 52.500.
Pembayaran 300.000

✓

=====
Kembalian .37.500
== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK
BISA DIKEMBALIKAN KECUALI ADA
PERJANJIAN
KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB
ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN
BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH
DARI 1 MINGGU

ATK dan Pengandaan Materi

Rp 225.000,-

FOTOCOPY
SINAR TERANG

NO. 024

①

STIESIA Surabaya
Telp/wa: 0899 0033 666

Tuan : _____
Tanggal: 5-12-2022

Rekap :

26

NO	JENIS BARANG	JML BARANG	HARGA SATUAN	JUMLAH
1.	Fotocopy F4			
	A4			
	HVS Warna			
2.	Jilid Mika			
	Soft			
	Spiral			
3.	Laminating			
	Materai	3	12.000	
TOTAL				Rp 36.000,-

- ① Rp 36.000,-
- ② Rp 45.000,-
- ③ Rp 18.000,-
- ④ Rp 26.250,-
- ⑤ Rp 22.500,-
- ⑥ Rp 19.200,-
- ⑦ 58.050

Rp 225.000



☆

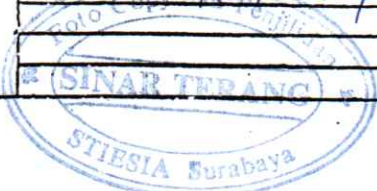
PHOTO COPY
SINAR TERANG

NO. 025

②

Tuan : _____
Tanggal : 6 Des 2022

NO	JENIS BARANG	BNYK	HAR. SAT	JUMLAH
1.	Foto Copy F4			
	A4			
	A3			
	F4 warna			
	Transparan			
2.	Penjilid Mika			
	Soft			
	Spiral			
3.	Lain-lain: Kertas A4	1		
TOTAL				Rp 45.000,-



☆

27

no. 026

3

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-05 11:16:09
Juwita
#50560

Barang	Total
1.00 x 15,000 Sticker Vinyl Glossy	15,000
1.00 x 3,000 AP 150	3,000

Novi

**Grand Total: Rp.
18.000,-**

Pembayaran : 37.500,-

Kembalian : 19.500,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK
BISA DIKEMBALIKAN KECUALI ADA
PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB
ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN
BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH
DARI 1 MINGGU

no. 027

4

DUNIA PRINT

Jl. Menur Pumpungan III no. 65
SURABAYA
Telp: (031) 5994515
WA: 083830048700

2022-12-05 11:16:09
JUWITA
#50732

Barang	Total
1.50 x 17,500 Banner	26,250
132X15 5X. POTONG PRESS	

BARANG SUDAH
DIAMBIL

Edy

**Grand Total: Rp.
26.250,-**

Pembayaran : 100.000,-

Kembalian : 73.750,-

== TERIMA KASIH ==

BARANG YANG SUDAH DIBELI TIDAK
BISA DIKEMBALIKAN KECUALI ADA
PERJANJIAN

KAMI TIDAK BERTANGGUNG JAWAB
ATAS KEHILANGAN ATAU KERUSAKAN
BARANG YANG TIDAK DIAMBIL LEBIH
DARI 1 MINGGU

28

no. 028

5

Foto Copy
SINAR TERANG

STIESIA Surabaya
Telp/wa 085 6363 8880

Tuan :
Tanggal : 5-12-2022

N O	JENIS BARANG	JML BARANG	HARGA SATUAN	JUMLAH
1.	Fotocopy F4 A4 HVS Warna	90	250	}
2.	Jilid Mika Soft Spiral			
3.	Laminating			
			TOTAL	Rp. 22.500,-



th

no. 029

5

PHOTO COPY
SINAR TERANG

Tuan :
Tanggal : 7-12-2022

NO	JENIS BARANG	BNYK	HAR. SAT	JUMLAH
1.	Foto Copy F4 A4 A3 F4 warna Transparan	96	200	19.200
2.	Penjilid Mika Soft Spiral			}
3.	Lain - lain :			
			TOTAL	Rp 19.200,-

th

no. 030

M foto copy
MANGGALA
Jl. Raya Medokan Ayu I/31 Telp 71163945, 8720732

Slay. 7-12-22

NOTA NO.

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	jilid biasa	10.000	10.000
153	kertas buram	—	38.081
1	Trifelo sign in	10.000	10.000
			58.081
Jumlah Rp.			

Tanda Terima

*

Hormat Kami,

Dinda

PERJALANAN DAN KONSUMSI

8 Des 2022 Rp 650.600,--

30



KUITANSI

no. 031

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Dua Ratus Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Jasa Driver ke Gresik

Gresik, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 200,000

for

(Slamet Zakaria)

SPBU 54.601.85

no. 032

JL. PANDUGO NO. 84
RUNGKUT
SURABAYA
TELP. 031-8797129

Kamis, 08 Desember 2022 07:15:20

Nomor Nota : 1.6.012777
Jenis BBM : Pertalite
Liter : 25,06
Harga/liter : Rp. 10.000
Total : Rp. 250.600

✓ 250.600 *for*

Terima kasih dan Selamat jalan

no. 033

SPBU 54.601.102
JL. NGINDEN SEMOLO 80
SURABAYA

Kamis, 08 Desember 2022 16:40:10

No. Nota : 202212081640100704
Produk : Pertalite
Harga/L : Rp. 10.000
Volume (L): 20,00 Total :
Rp. 200.000

Tunai : Rp. 200.000
Operator : 4

200.000 *for*

Terimakasih dan Selamat jalan

8 Des 2022 - Rp 900.000,-

31



KUITANSI

No. 05

no. 034

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Titik Mildawati
Hari ke 1, Gresik 8 Desember 2022

Diterimakan : Rp 300,000

Gresik, 08 Desember 2022

(Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 06

no. 035

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Dini Widyawati
Hari ke 1, Gresik 8 Desember 2022

Diterimakan : Rp 300,000

Gresik, 08 Desember 2022

(Dra. Dini Widyawati, M.Si, Ak)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 07

no. 036

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Juwita Sari
Hari ke 1, Gresik 8 Desember 2022

Diterimakan : Rp 300,000

Gresik, 08 Desember 2022

(Juwita Sari, SM.,M.SM)

Terbilang Rp 300,000



32

8 Des 2022 Rp 160.000



KUITANSI

No. 09

no. 037

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
Hari ke 1, Gresik 8 Desember 2022
Diterimakan : Rp 80,000

Gresik, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000

fr

(Andini Nurfadjrini Ilyas Putri)



KUITANSI

No. 08

no. 038

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
Hari ke 1, Gresik 8 Desember 2022
Diterimakan : Rp 80,000

Gresik, 08 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000

fr

(Nariswari Putri Arif)

10 Des 2022

Rp 385.000,-

33



KUITANSI

no. 039

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Dua Ratus Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Jasa Driver ke Gresik

Gresik, 10 Desember 2022

Terbilang Rp 200,000

[Signature]
 (Slamet Zakaria)

PT MARGABUMI MATRARAYA
 Jalan Tol Surabaya - Gresik
 ☎ 031-3972600 / ☎ 031-3985939
 📠 081238000250

no. 040

Gerbang Tol Kebomas [Gardu 08] NIK. 010215
 Tgl./Jam : 10/12/2022 07:23:22 No. 00132 ✓
 Asal T.B. UTAMA, Gol I, E-PAY : Rp 17.500 ✓
 BCA 0145.0006.3754.0556 Saldo Rp 483.950

17500 ↓

no. 041

SPBU 54,622,06
 RAYA DEKET KULON LAMONGAN

10/12/2022 13:17
 Receipt No.:002199

Pump No.	06
Grade	BIO SOLAR
Volume	22,05
Unit Price	6800
Amount	150000 ✓

Vehicle No. 150 HP 2
 ↓

TERIMAKASIH & SELAMAT JALAN

PT MARGABUMI MATRARAYA
 Jalan Tol Surabaya - Gresik
 ☎ 031-3972600 / ☎ 031-3985939
 📠 081238000250

no. 040 2

Gerbang Tol T.B.Utama [Gardu 08] NIK. 010174
 Tgl./Jam : 10/12/2022 14:23:58 No. 00129
 Asal KEBOMAS, Gol I, E-PAY : Rp 17.500 ✓
 BCA 0145.0006.3754.0556, Saldo Rp 466.450

17500 ↓

10 Des 2022 Rp 900.000, —

34



KUITANSI

No. 10

no. 042

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Titik Mildawati
Hari ke 2, Gresik 10 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000

Gresik, 10 Desember 2022

(Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 11

no. 043

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Dini Widyawati
Hari ke 2, Gresik 10 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000

Gresik 10 Desember 2022

(Dra. Dini Widyawati, M.Si)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 12

no. 044

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Juwita Sari
Hari ke 2, Gresik 10 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000

Gresik, 10 Desember 2022

(Juwita Sari, SM.,M.SM)

Terbilang Rp 300,000

35

10 Des 2022 Rp 160.000 -



KUITANSI

No. 14

no. 045

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
 Hari ke 2, Gresik 10 Desember 2022

Diterimakan : Rp 80,000

Gresik, 10 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000 ↓

(Andini Nurfadjrini Ilyas P)



KUITANSI

No. 13

no. 046

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
 Hari ke 2, Gresik 10 Desember 2022

Diterimakan : Rp 80,000

Gresik, 10 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000 ↓

(Nariswari Putri Arif)

13 Des 2022 Rp 553.600, (36)

no.047

KUITANSI

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Dua Ratus Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Jasa Driver ke Gresik

Gresik, 13 Desember 2022

Terbilang Rp 200,000 *ju*

[Signature]
(Slamet Zakaria)

no.048

PAS!
SPBU 54.601.127
Jl. Dr.Ir.H. Soekarno 218
Surabaya
PERTAMINA
Telp. 031 - 5918.3333

Selasa, 13 Desember 2022
Jam : 08:55:44

No. Selang : 9
No. Nota : 02212
Jenis BBM : Pertalite
Liter : 15,360
Harga/liter : Rp. 10.000
Total : Rp. 153.600 ✓

153.600

Terima Kasih
Selamat Jalan...
Semoga Anda Puas *ju*

no.049

OVO

SHELL MERR 1 SITE-ID.12691513
Jl. BARUK UTARA NO.19 RUNGKUT SBY

RAVA DAYA RADHIKA
NPWP.96.318.736.6-604.000
TLP.031-87884327 FAX.
PMP 5/6

13/12/2022 16:49
Receipt No.:006259

Pmp No. ()
Grade SUPER
Volume(L) 14,10
Unit Price(RP/L) 14180
Amount (RP) *200.000* 20000 ✓

Vehicle No. Not Entered

TERIMA KASIH ATAS KUNJUNGAN ANDA
HARGA SUDAH TERMASUK PAJAK
WWW.SHELL.CO.ID/TELLSHELL

OVO

13 Des 2022 Rp 300.000 -

37



KUITANSI

No. 15

no. 050

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Titik Mildawati
Hari ke 3, Gresik 13 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000
Gresik, 13 Desember 2022

(Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 16

no. 051

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Dini Widyawati
Hari ke 3, Gresik 13 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000
Gresik 13 Desember 2022

(Dra. Dini Widyawati, M.Si)

Terbilang Rp 300,000



KUITANSI

No. 17

no. 052

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA
Jumlah Uang : Tiga Ratus Ribu Rupiah
Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Dosen an. Juwita Sari
Hari ke 3, Gresik 13 Desember 2022
Diterimakan : Rp 300,000
Gresik 13 Desember 2022

(Juwita Sari, SM.,M.SM)

Terbilang Rp 300,000

38

13 Des 2022 Rp 160.000 -



KUITANSI

No. 19

no. 053

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
 Hari ke 3, Gresik 13 Desember 2022

Diterimakan : Rp 80,000

Gresik 13 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000

(Andini Nurfadjrini Ilyas P)



KUITANSI

No. 18

no. 054

Sudah terima dari : Dr. Titik Mildawati SE.,M.Si.,Ak.,CA

Jumlah Uang : Delapan Puluh Ribu Rupiah

Buat pembayaran : Uang Harian/Biaya Operasional Mahasiswa an. Nariswari Putri Arif
 Hari ke 3, Gresik 13 Desember 2022

Diterimakan : Rp 80,000

Gresik 13 Desember 2022

Terbilang Rp 80,000

(Nariswari Putri Arif)

LAIN-LAIN

INVOICE

Date 15/12/2022

Invoice to:

Ibu Titik Mildawati | STIESIA Surabaya

Jl. Menur Pumpungan no. 30.

Surabaya

Item Description

Jumlah

Dokumentasi

- Fotografer (1 orang) Rp550.000

- Videografer (1 orang) Rp550.000

Editing (foto & video) Rp700.000

Design Banner Rp100.000

*Silahkan Melakukan Pembayaran diawal

Subtotal Rp1.900.000

Total Biaya Rp1.900.000

Tetesan Moment
CAPTURE YOUR EVERY MOMENT

M. Isnaini Miftakhul



tetesan_moment



+62 82264146463



NPWP : 02.175.567.3-606.000
 NAMA : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PEND
 ALAMAT : JL MENUR PUMPUNGAN NO 30 - KOTA SURABAYA
 NOP : -
 JENIS PAJAK : 411124
 JENIS SETORAN : 104
 MASA PAJAK : 12-12
 TAHUN PAJAK : 2022
 NOMOR KETETAPAN : -
 JUMLAH SETOR : Rp.76.000
 TERBILANG : Tujuh Puluh Enam Ribu Rupiah
 URAIAN : -

Pajak Kwt no 056

NPWP PENYETOR : 02.175.567.3-606.000
 NAMA PENYETOR : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PENDIDIKAN NASIONAL

GUNAKAN KODE BILLING DI BAWAH INI UNTUK MELAKUKAN PEMBAYARAN.

ID BILLING : 0271 7782 2060 033
 MASA AKTIF : 21/01/2023 11:15:14

BANK BPD JATIM

BUKTI PENERIMAAN NEGARA
Penerimaan Pajak

Kementerian Keuangan

no.056

Data Pembayaran :
 Tanggal dan Jam Bayar : 22/12/2022 11:35:49 NTB : 000019203271
 Tanggal Buku : 22/12/2022 NTPN : F4F964ES6464SVG1
 Kode Cabang Bank : 032 STAN : 441363
 Data Setoran :
 Kode Billing : 027177822060033
 NPWP : 0217556736060000
 Nama Wajib Pajak : PERKUMPULAN PENYELENGGARA PEND
 Alamat : JL MENUR PUMPUNGAN NO 30 - KOTA SURABAYA
 Nomor Objek Pajak :
 Mata Anggaran : 411124
 Jenis Setoran : 104
 Masa Pajak : 12122022
 Nomor Ketetapan : 0000000000000000
 Jumlah Setoran : 76,000 Mata Uang : IDR
 Terbilang : TUJUH PULUH ENAM RIBU RUPIAH



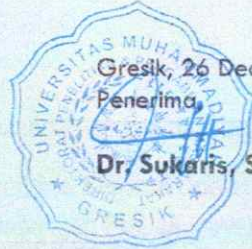
NO. 057



KWITANSI
Open Journal System DDDM
DEDIKASIMU

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
Universitas Muhammadiyah Gresik
Jl. Sumatera No.101 GKB, Gresik 61121

No. : 035/KWT./UMG.OJS.DED/2022
Sudah Diterima dari : Titik Mildawati
Terbilang : Tujuh Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah
Untuk : Biaya Publikasi



Gresik, 26 December 2022

Penerima,

Dr. Sukaris, SE.M.S.M

Rp 750.000



DEDIKASIMU

RESEARCH DISSEMINATION FOR COMMUNITY DEVELOPMENT

No.411/DED/II.3.UMG/DPPM/A/2022

Letter Of Acceptance

Dear Titik Mildawati
STIESIA Surabaya

Congratulation! As the result from our review board, we are pleased to inform that your following article:

Title : Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja Dan Pengembangan Produk Inovatif Pada Umkm Tas Forway \ di Gresik.

Authors : Titik Mildawati
Dini Widyawati
Juwita Sari

Publish date : March 2023

Has been formally **ACCEPTED** for publication in DEDIKASIMU Journal of Research Dissemination for Community Development Volume 5 Number 1 years 2023 (ISSN 2716-5140, E-ISSN 2716-5175 soon.

We are still hoping that we can provide more opportunity to fellow researchers and academics to publish their article. We are also looking forward for you next contribution in our future publication.

Thank you.

Gresik, 26 December 2023

Regards,

Dr. Sukaris, S.E., M.S.M.

Editor in-Chief of DEDIKASIMU

Journal Of Research Dissemination For Community Development

NB:

Artikel anda akan kami published pada bulan March Tahun 2023
Pembayaan Published Sebesar Rp. 750.000
Melalui Bank (BNI 0917474562 Atas Nama Nurul Afrianah)
LoA akan diterbitkan Setelah Melakukan Pembyaran.
Bukti Pembayaran Bisa Dikirim
Via email : ppm@ums.ac.id
Wa. 082331790179



SENTRA KEKAYAAN INTELEKTUAL (KI)
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA)
Surabaya

Jl Menur Pumpungan No.30 Surabaya
Email: lp2m_hki@stiesia.ac.id
Telp : (031) 5947505
Wa : 085645429108 (admin)

no. 058

43

Invoice #76

Tanggal: 22/12/2022
Jatuh tempo: 24/12/2022

Ditagihkan Kepada:

Dr. Titik Mildawati, SE.,M.Si,Ak.,CA
STIESIA

Deskripsi	JUMLAH	HARGA	SUB TOTAL
Pendaftaran Hak Cipta "Penggunaan Mesin Press Emboss Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inovatif Pada UMKM Tas Forway di Gresik"	1	200.000	200.000
Administrasi Kepengurusan HKI	set	300.000	300.000

TOTAL Rp 500.000

Terbilang:

Lima Ratus Ribu Rupiah

tz

Nomor Rekening: 7771333179
Nama Bank : BNI
Nama Penerima : LPPM STIESIA



Surabaya,

[Handwritten Signature]

Drs. Achmad Djuraidi, M.Si
Kasi Sentra KI STIESIA

13.07



Jurnal Transaksi

Done



Bukti Transfer Pembayaran
Media Massa kepada
Wartawan Muhammad Ali Yafi
Sebesar Rp 500.000

No Ref	JMB352152918
Tanggal	12-Dec-2022 13:06
Transaksi	Trf ke Bank Lain
Transfer Via	ATM Bersama
Bank Tujuan	BCA
Rek. Tujuan	4480510009
Nama	MUHAMMAD ALI YAFI
Nominal	Rp 500,000
Berita	E koran Juwita
Status	Sukses

Terima kasih telah menggunakan

Mobile Banking Bank Jatim.



HOME



LOGOUT

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI WANITA KAMPUNG PERIKANAN RUMPUT LAUT SIDOARJO MELALUI PERSPEKTIF SWOT

Juwita Sari^{1*}, Titik Mildawati², Dian Ratnasari Yahya³, Nenny Syahrenny⁴

^{1,2,3,4} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya, Indonesia

*Penulis korespondensi; Email: juwitasari@stiesia.ac.id

Abstrak: Di Jawa Timur, terdapat sentra produksi rumput laut yang berpotensi ekspor yaitu di Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sidoarjo. Mayoritas penduduk disana merupakan pembudidaya rumput laut, dengan jenis laut *Gracilia* sp. yang merupakan bahan utama pembuatan agar-agar. Para petani memanen dan mengeringkan rumput laut dan dijual di Koperasi SidoMulyo 5758. Koperasi ini bertindak sebagai pengepul yang selanjutnya meneruskan pada perusahaan pembuat agar-agar ataupun di ekspor. Sebagian besar kaum perempuan di Dusun Tanjungsari-Sidoarjo tidak mempunyai pekerjaan tetap selain mengurus rumah tangga. Setiap harinya mengerjakan pekerjaan rumah dan selebihnya digunakan untuk berkumpul dengan ibu lainnya sambil menunggu suami pulang. Dari permasalahan tersebut, perempuan desa tanjungsari memerlukan pembinaan dan pendampingan untuk dapat memaksimalkan produk unggulan yaitu rumput laut. Produk olahan rumput laut yang dihasilkan nantinya memiliki nilai tambah (value added) yang mampu meningkatkan perekonomian keluarga. Adapun metode yang kami lakukan terbagi menjadi tiga tahapan: pertama yaitu analisis situasi/survei pendahuluan dengan kegiatan FGD (*focus group discussion*) dengan perwakilan kelompok perempuan petani rumput laut dan perwakilan dari Dinas Perikanan dan Kelautan di Sidoarjo. Dari FGD tersebut didapatkan *output* berupa matrik SWOT dan perancangan kegiatan yang disarankan. SWOT yang sudah dirumuskan digunakan sebagai acuan kegiatan selanjutnya yaitu tahapan kedua, pelaksanaan pelatihan. Pelatihan yang dilaksanakan bertema kewirausahaan. Dimana materi yang disampaikan berupa pengelolaan rumput laut yang bernilai ekonomis. Kegiatan ketiga yaitu pendampingan. Hasil dari kegiatan ini adalah peserta sangat antusias dalam mengikuti pelatihan dan implementasi matriks SWOT sangat perlu untuk dilakukan keberlanjutan.

Kata kunci: kewirausahaan, SWOT, rumput laut, pengabdian.

Abstract: In East Java, there is a seaweed production center that has the potential for export, namely in Tanjungsari District, Sidoarjo Regency. the largest population there are seaweed cultivators, with the marine type *Gracilia* sp. which is the main ingredient for making agar. The farmers harvest and dry the seaweed and sell it at the SidoMulyo Cooperative 5758. This cooperative acts as a collector which is then passed on to companies that make jelly or export it. Most of the women in Dusun Tanjungsari-Sidoarjo do not have permanent jobs other than taking care of the household. Every day they do housework and the rest is used to gather with other mothers while waiting for their husbands to come home. From these problems, the women of tanjungsari village need guidance and assistance to be able to maximize their superior product, namely seaweed. Processed seaweed products produced will have added value (value added) that can improve the family economy. The method we carried out was divided into three stages: the first was a situation analysis/preliminary survey with FGD (*focus group discussion*) activities with representatives of the group of women seaweed farmers and representatives from the Department of Fisheries and Maritime Affairs in Sidoarjo. From the FGD, the output is a SWOT matrix and suggested activity designs. The SWOT that has been formulated is used to next activity; the second stage; the implementation of the training. Training that implements about entrepreneurship. The third activity is mentoring. The result of this activity is that the participants are very enthusiastic in participating in the training and the implementation of the SWOT matrix really needs to be done for coaching.

Keywords: entrepreneurship, SWOT, seaweed, community service.

PENDAHULUAN

Komitmen Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) pada pembangunan berbasis *blue economy* nyata ditunjukkan melalui pemanfaatan rumput laut sebagai penggerak pembangunan nasional maupun global yang ramah lingkungan dan berkelanjutan. rumput laut telah ditetapkan sebagai salah satu komoditas prioritas. Penetapan tersebut didasarkan pada perolehan manfaat dan nilai yang bisa diberikan, baik di dalam negeri, maupun di luar negeri. Selanjutnya, beberapa program pengembangan perekonomian mulai dikembangkan pada masyarakat pesisir di Indonesia (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, 2021).

Di Jawa Timur, terdapat sentra produksi rumput laut yang berpotensi eksopr yaitu di Desa Kupang, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sidoarjo. mayoritas penduduk disana merupakan pembudidaya rumput laut. Sementara itu, Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) mendukung penuh dalam hal program desa devisa rumput laut di Sidoarjo ini. Program Desa Devisa Rumput Laut yang berlokasi di Koperasi Sumber Mulyo 5758, Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur, merupakan desa devisa ke-27 yang dibina dan diresmikan LPEI. Dengan demikian sudah sebanyak 2.894 orang petani/penenun/pengrajin yang menerima manfaat dari Program Desa Devisa ini. Wilayah yang strategis dengan mempertimbangkan aspek geografis, iklim tropik dan terletak di perairan dangkal, menjadikan budidaya rumput laut ini sebagai komoditas primadona bagi masyarakat setempat. Hasil produksi rata-rata rumput laut mencapai 10.113 ton per tahun atau 1,4% dari total produksi rumput laut di Jawa Timur (Indonesia Eximbank, 2021).

Banyaknya para nelayan yang beralih menjadi petani rumput laut dan menjadikannya sebagai pekerjaan utama, disebabkan karena budidaya rumput laut tidak memerlukan keterampilan khusus dan memiliki masa tanam yang pendek serta nilai jualnya cukup baik meskipun pada bulan-bulan tertentu masih mengalami fluktuasi harga (Huda, 2018; Kasmianti et al., 2021). Diketahui bahwa harga yang berfluktuasi, kondisi alam yang tidak menentu menjadikan pendapatan para petani pun tidak menentu. Ditambah dengan rumput laut hasil panen hanya dijual dalam bentuk kering (rumput laut setelah dipanen langsung dijemur hingga kering) ke tengkulak sehingga harga sangat tergantung dari tengkulak tersebut. Kondisi tersebut menyebabkan rumput laut yang dijual dalam bentuk bahan baku memiliki harga yang relatif murah. Hal tersebut tidak memberikan perubahan yang signifikan terhadap taraf perekonomian pembudidaya rumput laut karena yang menikmati keuntungan adalah para pengepul/

tengkulak. Oleh karenanya, walaupun Desa ini di dapuk sebagai devisa pendapatan rumah tangga mereka masih terbilang rendah.

Petani rumput laut tidak hanya dikerjakan oleh laki-laki saja, akan tetapi perempuan juga berperan dalam pembudidayaan rumput laut (Linri, 2016; Mailoa et al., 2022; Simanjuntak & Simanungkalit, 2021; Suarni & Wahyuni, 2020) termasuk juga di desa Tanjungsari ini. Adapun perempuan lebih banyak berperan pada pekerjaan di darat seperti penjemuran dan pengambilan keputusan keuangan (penjualan). Tetapi, pembagian tugas ini dirasa kurang berdampak pada perekonomian keluarga petani rumput laut. Sebagian besar kaum perempuan di Dusun Tanjungsari-Sidoarjo tidak mempunyai pekerjaan tetap selain mengurus rumah tangga. Setiap harinya mengerjakan pekerjaan rumah dan selebihnya digunakan untuk berkumpul dengan ibu lainnya sambil menunggu suami pulang. Selain itu kurangnya pengetahuan dalam teknologi pengolahan rumput laut juga menjadi permasalahan masyarakat akhirnya kurang berinovasi (J. Sari et al., 2022).

Dari permasalahan tersebut, perempuan desa Tanjungsari memerlukan pembinaan dan pendampingan untuk dapat memaksimalkan produk unggulan yaitu rumput laut. Produk olahan rumput laut yang dihasilkan nantinya memiliki nilai tambah (*value added*) yang mampu meningkatkan perekonomian keluarga (Hidayah et al., 2021; Pellondou & Taneo, 2020; Rahmah et al., 2016; Sujana et al., 2020). Diharapkan perempuan (istri) akan lebih sejahtera dan bahagia jika mempunyai pekerjaan sampingan yang dapat dikerjakan di rumah. Hal tersebut akan meningkatkan kualitas hidupnya serta keluarganya (Hamzah, 2019; Imaniar, 2017).

Dalam upaya mensukseskan Pengabdian kepada Masyarakat ini, dipilih sebuah analisis SWOT (Strength – Weakness – Opportunity – Threat). Metode analisa ini digunakan untuk mengidentifikasi alternatif-alternatif strategi yang dirasa *feasible* dan sesuai untuk dilaksanakan (Purba, et al., 2022). Menurut Rangkuti, (2016) analisis SWOT merupakan alat untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi. Lingkup strategi dalam hal ini bisa diterapkan untuk bisnis, UMK M (Triadinda et al., 2022) serta organisasi (Aulia et al., 2022; Sutisna et al., 2022).

Kinerja organisasi dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua hal tersebut paling tepat dianalisis menggunakan SWOT. SWOT sendiri merupakan perbandingan antara faktor eksternal; Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Threats) dengan faktor Internal; Kekuatan (Strenghts), dan Kelemahan (Weakness). Selanjutnya dari perbandingan faktor-faktor tersebut dapat dirumuskan strategi yang paling tepat sesuai analisa.

METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka mendorong kaum perempuan di Desa Tanjungsari-Sidoarjo untuk lebih produktif, maka perlu dibuat kegiatan-kegiatan yang positif dengan memanfaatkan potensi desa baik potensi sumber daya manusia maupun sumber daya alamnya. Kegiatan Pengabdian ini berlangsung sejak Maret 2022-Agustus 2022 dengan melibatkan 4 dosen dan 2 mahasiswa. Mitra kegiatan pengabdian ini merupakan kelompok kecil perempuan petani rumput laut desa tanjungsari yang berjumlah 15 orang. Mitra tersebut merupakan Ibu rumah tangga aktif yang harapannya akan menjadi penggerak para Ibu rumah tangga lainnya. Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi 3 tahapan.

1. Survei Pendahuluan

Pertemuan antara tim pengabdian STIESIA dengan pihak Dinas kelautan dan perwakilan kelompok perempuan petani rumput laut samudra hijau. Dalam kegiatan ini membahas kerjasama dan permasalahan mitra. Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan pertama sehingga *output* dari pertemuan ini adalah analisis SWOT yang merujuk pada David & David, (2017); Ninik Probosari & Titik Kusmantini, (2011); Ayu et al., (2019). Selanjutnya dari analisis SWOT tersebut dibentuk model konseptual berupa usulan-usulan kegiatan positif yang dapat dilakukan oleh mitra.

2. Kegiatan Pelatihan

Tahap ini merupakan pertemuan antara tim pengabdian dengan kelompok para petani perempuan rumput laut mengikuti hasil dari analisis SWOT tersebut. Dalam kegiatan pertama yang dilakukan adalah pelatihan terkait pemaparan kondisi lingkungan sekitar, potensi yang ada, wawasan terkait jenis rumput laut dan pengolahannya serta materi motivasi berwirausaha. Kegiatan pertama ini merupakan materi dasar dimana tujuan utama adalah menumbuhkan jiwa berwirausaha dan membiasakan para perempuan untuk melakukan kegiatan yang lebih produktif.

3. Pendampingan

Kegiatan ini merupakan bentuk kontroling tim pengabdian atas upaya yang sudah dilakukan, pendampingan berbentuk daring. Tanya jawab dan saling bertukar informasi juga dilakukan dalam proses ini sehingga terkesan lebih santai tetapi ilmu kewirausahaan tetap memberikan dampak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Survei Pendahuluan / Tahapan Pertama

Hasil dari Survei pendahuluan dan FGD bersama pihak terkait menghasilkan rumusan analisis SWOT. Pada analisis SWOT dibawah ini, kondisi lingkungan secara global dibagi kedalam 2 analisis

yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Selanjutnya dari analisis tersebut, maka dibentuk usulan analisis berupa strategi yang sesuai diterapkan, yaitu strategi S-O (*strength-opportunity*), W-O (*weakness-opportunity*), S-T (*strength-threats*), W-T (*weakness-threats*).



Gambar 1. Survei Lokasi (Sumber: Arsip Tim Pengabdian, 2022)

Strategi-strategi tersebut memiliki pendekatan yang berbeda. Seperti strategi **Strategi S-O**, merupakan Strategi menggunakan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal. **Strategi W-O**, strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. **Strategi S-T**, yaitu memaksimalkan kekuatan internal untuk menghindari/mengurangi dampak ancaman yang datang. **Strategi W-O**, strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Oleh karenanya, usulan pada tiap-tiap strategi berbeda-beda.

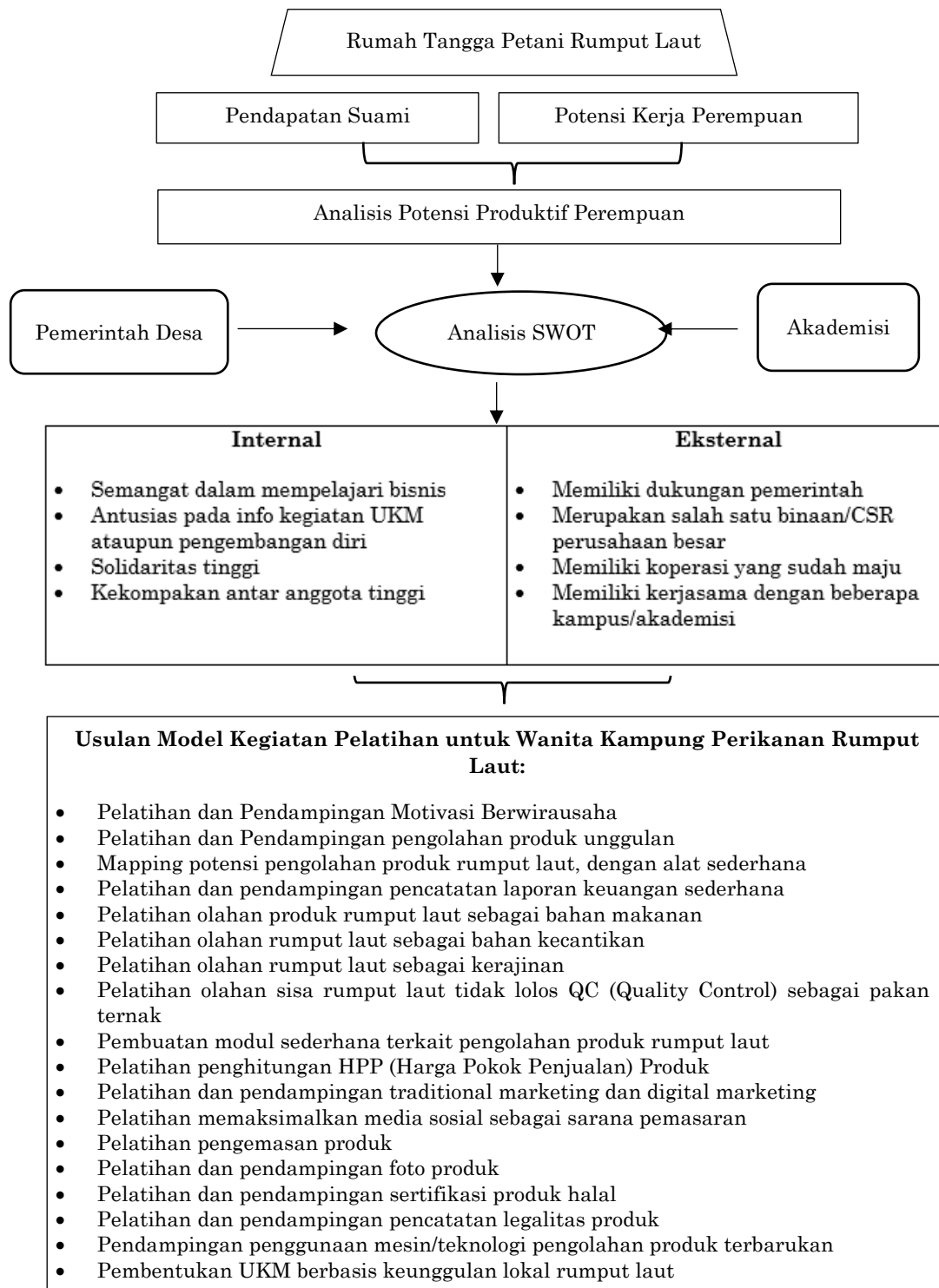
Terlihat pada Tabel 1 merupakan hasil analisis SWOT secara terperinci dan pada Gambar 2 adalah kerangka konsep pengembangan dan usulan kegiatan untuk kelompok swadaya perempuan petani rumput laut desa Tanjungsari-Sidoarjo.

Pelatihan / Tahapan Kedua

Selanjutnya dari analisis SWOT tersebut tim pengabdian berfokus pada memaksimalkan kekuatan internal, tim pengabdian melakukan kegiatan pelatihan dengan tema 'menumbuhkan minat berwirausaha' dengan peserta kelompok perempuan petani rumput laut tersebut. Tempat pengabdian berada di Desa Kupang, Sidoarjo. Tepatnya di ruang *meeting* kantor koperasi Sidomulyo 5758. Kegiatan pelatihan diselenggarakan tanggal 19 Juni 2022 dihadiri oleh tim Abdimas STIESIA sebagai penyelenggara dan narasumber terkait wirausaha. Kegiatan dimulai dari jam 09:00, dibuka oleh Perwakilan Dinas Perikanan dan Kelautan, selanjutnya perkenalan dari tim pengabdian STIESIA. Selanjutnya pemaparan materi dan praktek.

Tabel 1. Matriks SWOT Kelompok Wanita Desa Tanjungsari-Sidoarjo

	<i>Strengths (S) / Kekuatan</i>	<i>Weaknesses (W) / Kelemahan</i>
Lingkungan Internal	1) Para perempuan antusias pada setiap tamu external yang datang, baik dari pemerintahan, perusahaan maupun tim akademisi 2) Beberapa perempuan antusias untuk mengikuti pelatihan kewirausahaan 3) Kelompok swadaya perempuan ini tergolong kompak dan memiliki rasa solidaritas 4) Mayoritas perempuan memiliki <i>self esteem</i> tinggi	1) Minimnya minat berwirausaha 2) Minimnya modal untuk memulai wirausaha 3) Kurang maksimal dalam pengolahan rumput laut 4) Pemahaman terkait teknologi masih minim
Lingkungan Eksternal	Strategi S-O , merupakan Strategi menggunakan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Usulan tim pengabdian: <ul style="list-style-type: none"> o Lebih interaktif kepada tamu yang datang ke desa, dan menjadikan momentum ini untuk belajar berwirausaha maupun berjualan produk o Aktif berdiskusi dengan tamu yang datang (misalkan dari perusahaan) menyampaikan kebutuhan yang sekiranya dapat dibantu (alat/teknologi maupun penunjang) o Mengikuti setiap ajakan pameran UKM yang ada dengan membawa produk unggulan yaitu olahan rumput laut. 	Strategi W-O , strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Usulan tim: <ul style="list-style-type: none"> o Mengusulkan pada pemerintah setempat untuk pembangunan infrastruktur lebih baik (jalan, internet, penerangan) o Komunikasi aktif dengan Koperasi 5758 untuk mekanisme bantuan modal usaha o Mengusulkan pada pemerintah/perusahaan/akademisi yang datang untuk bantuan alat/teknologi seperti penggiling rumput laut menjadi tepung
Opportunities (O) / Peluang	1) Mendapat dukungan dari pemerintah setempat 2) Merupakan desa CSR dari salah satu perusahaan BUMN 3) Sering mendapat info dan ajakan untuk pameran UKM 4) Koperasi di desa tanjungsari, yaitu koperasi 5758 merupakan koperasi yang sehat dan mampu mensejahterahkan anggotanya.	
Threats (T) / Ancaman	Strategi S-T , yaitu memaksimalkan kekuatan internal untuk menghindari/mengurangi dampak ancaman yang datang. Usulan tim: <ul style="list-style-type: none"> o Memiliki bisnis/usaha sendiri walaupun masih skala mikro o Memaksimalkan program dan kegiatan yang ditawarkan untuk desa o Saling berbagi rejeki dengan anggota kelompok perempuan (misalkan ada tamu / pihak eksternal yang datang, untuk makanan dan minuman bisa pesan pada kelompok tersebut) 	Strategi W-T , adalah taktik defensif yang tujuannya untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari kelemahan eksternal. Usulan Tim: <ul style="list-style-type: none"> o Walaupun akses internet dan infrastruktur jalan terbatas, sebaiknya motivasi untuk berbisnis harus terus dipertahankan. Kelompok bisa belajar bisnis pada setiap tamu eksternal yang datang, pada pengelola koperasi 5758, maupun kepada tokoh pengusaha yang ada disana.



Gambar 2. Kerangka konsep pengembangan dan usulan kegiatan

Para perempuan petani rumput laut ini hanya menjual rumput laut kering/basah kepada koperasi tanpa memahami nilai ekonomi hasil panennya. Sehingga topik pelatihan yang pertama ini adalah menumbuhkan minat berwirausaha. Pemaparan dari narasumber eksternal yaitu seorang konsultan bisnis UMKM dan berpengalaman terhadap pengelolaan rumput laut. Adapun materi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Dasar Pengelolaan Rumput Laut

Pada sesi ini, peserta dijelaskan terkait jenis-jenis rumput laut dan cara perendaman rumput laut. Rumput laut di Desa Tanjung Sari berjenis *Gracilaria* sp. Sehingga cocok untuk dibuat agar-agar. Proses pengolahannya adalah rumput laut dicuci dan direndam kurang lebih 3 jam. Perendaman menggunakan campuran kapur sirih. Selanjutnya, untuk proses pengeluaran garam dilakukan dengan cara dijemur.



Gambar 3. Proses pengeringan rumput laut di Desa Tanjungsari (Sumber: Arsip Tim Pengabdi, 2022)

Rumput laut yang sudah kering dan siap diolah, masih perlu dibersihkan lagi. Caranya, dicuci dengan air mengalir hingga semua garam, debu dan kotoran hilang. Dalam proses ini boleh ditambahkan tepung/ jeruk lemon untuk menghilangkan bau. Selanjutnya, direndam dengan air bersih semalaman.



Gambar 4. Pemaparan materi rumput laut (Sumber: Arsip Tim Pengabdi, 2022)

2. Kewirausahaan

Materi kewirausahaan berisi wawasan terkait keuntungan berwirausaha, peluang-peluang bisnis saat ini dan upaya bisnis dengan mengelola produk unggulan. Materi ini juga memaparkan video-video inspiratif para pebisnis baik dari luar negeri maupun dalam negeri. Hal ini untuk menumbuhkan minat berwirausaha para petani rumput laut.



Gambar 5. Pemaparan materi kewirausahaan (Sumber: Arsip Tim Pengabdi, 2022)

Dalam sesi ini, Peserta mulai aktif bertanya dan *sharing/* konsultasi terkait ide bisnis.



Gambar 6. Tanya jawab dan Diskusi (Sumber: Arsip Tim Pengabdi, 2022)

3. Praktik Menghaluskan Rumput Laut

Terakhir, bersama-sama (narasumber, tim pengabdi STIESIA dan para peserta) praktek menghaluskan rumput laut kering menggunakan alat sederhana, dalam kegiatan ini menggunakan lumpang. Tujuannya adalah agar para peserta tidak serta merta berpatokan pada hal-hal yang dirasa sulit, dengan menggunakan alat sederhana yang ada di dapur juga bisa.



Gambar 7. Menghaluskan rumput laut (Sumber: Arsip Tim Pengabdi, 2022)

Dalam pelatihan ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi yang dipaparkan, yaitu meningkatkan jiwa wirausaha dan praktek pengelolaan rumput laut menjadi tepung ini. Peserta dan narasumber mulai akrab dan berbaur, peserta tidak sungkan-sungkan untuk bertanya dan berdiskusi bersama. Kegiatan pelatihan ditutup dengan foto dan makan bersama.

Pendampingan / Tahapan Ketiga Pendampingan

Kegiatan pendampingan dilakukan secara daring/online melalui *whatsapp group*. Hal ini tidak

mengurangi intensitas kordinasi tim pengabdian kepada mitra. Mitra juga tidak sungkan untuk bertanya maupun melaporkan kegiatan pengembangan kepada tim pengabdian, seperti: hendak memasak donat dengan bahan tepung rumput laut. Selanjutnya, akan disuguhkan kepada tamu/ pihak eksternal yang datang ke dusun tanjungsari.

Evaluasi

Pada kegiatan ini, tim pengabdian melakukan evaluasi atas kegiatan yang sudah dilaksanakan. Hal ini dilakukan agar pelaksanaan pengabdian masyarakat sesuai dengan rencana dan standar serta untuk menilai kinerja yang dicapai selama proses kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Evaluasi menggunakan penyebaran kuesioner melalui *google form* kepada para peserta dan pihak terkait. Kuesioner tidak hanya berisi evaluasi kegiatan tetapi juga usulan kegiatan pengabdian selanjutnya.

The image shows a Google Form titled "Evaluasi Kegiatan PKM-STIESIA Surabaya". The form is in Indonesian and includes the following elements:

- Title: Evaluasi Kegiatan PKM-STIESIA Surabaya
- Introductory text: Bapak-Ibu Sekalian, untuk pengembangan tim PKM STIESIA lebih baik dan inovatif, mohon berkenan untuk mengisi form evaluasi dibawah ini.
- Sender information: juwtasari@stiesia.ac.id (tidak dibagikan) Ganti akun
- Required field: *Wajib
- Form fields:
 - Nama *
 - Nomor HP *
- Scale instructions: Mohon diisi sesuai dengan ketentuan skala penilaian berikut:
 - Nilai 5 = Baik Sekali
 - Nilai 4 = Baik
 - Nilai 3 = Cukup
 - Nilai 2 = Kurang
 - Nilai 1 = Kurang Sekali

Gambar 8. Kuesioner Evaluasi (Sumber: Arsip Tim Pengabdian, 2022)

Adapun pertanyaan dalam evaluasi yang ditanyakan adalah:

1. Materi pelatihan yang disampaikan
2. Hubungan materi dengan peserta
3. Pemateri dan tim pelaksana PKM
4. Waktu yang dipergunakan dalam pemberian materi
5. Minat peserta dalam kegiatan
6. Saran dan Kritik untuk tim pengabdian
7. Usulan kegiatan pengabdian selanjutnya

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan dari keseluruhan kegiatan pengabdian ini adalah para peserta pelatihan yaitu perempuan petani rumput laut antusias dan kooperatif selama proses pelatihan berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Implementasi model matrik

SWOT untuk organisasi wanita petani rumput laut sangat diperlukan untuk mengembangkan jiwa berwirausaha dan keberlanjutan perbaikan taraf hidup masyarakat petani rumput laut. Sinergitas dalam memaksimalkan potensi sumber daya manusia dengan potensi sumberdaya alam unggulan diharapkan terus berkembang hingga menciptakan masyarakat yang mandiri dengan pendekatan strategi laut biru/*blue ocean* strategi.

Selama pemberian pelatihan kepada kelompok perempuan petani rumput laut, sumbang saran yang bisa ditindaklanjuti antara lain para perempuan petani rumput laut dapat mengimplementasikan hasil usulan konsep SWOT ini pada setiap kegiatan pelatihan selanjutnya. Para perempuan petani rumput laut sebaiknya memiliki kegiatan rutinitas sendiri tanpa harus menunggu pihak eksternal untuk mengembangkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian bagi Wanita Kampung Perikanan Rumput Laut Sidoarjo melalui Perspektif SWOT ini dapat berjalan dengan lancar karena dukungan dari beberapa pihak. Oleh karenanya, kami menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya atas pemberian fasilitas guna terselenggaranya pelaksanaan kegiatan Abdimas ini.
2. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) STIESIA, yang telah membantu kegiatan pengabdian ini
3. Dinas perikanan dan kelautan provinsi Jawa Timur, Dinas Perikanan Sidoarjo, yang telah aktif menjembatani tim pengabdian dan peserta pengabdian
4. Narasumber, konsultan bisnis UKM yang merupakan pakar pengelolaan rumput laut
5. Seluruh peserta, Ibu-Ibu desa Tanjungsari, segenap warga Tanjungsari yang turut aktif dalam mendukung kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, R., Kusumastuti, R., & Kurniawati, N. (2022). Analisa SWOT sebagai strategi pemberdayaan masyarakat di Desa Teluk Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 6(3), 2513–2526. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm:https://doi.org/10.31764/jmm.v6i3.7972>
- Ayu, C., Wuryanto, W., & Husni, S. (2019). Rancangan model pemberdayaan ekonomi kelompok perempuan untuk pengentasan kemiskinan keluarga petani-nelayan di Kecamatan Sekotong Lombok Barat. *Jurnal Agrimansion*, 19(1), 48–61.

- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management. A competitive Advantage Approach, Concept and Cases* (16th ed.). Pearson Education Limited.
- Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. (2021). *KKP Optimisd Subsektor Perikanan Budidaya Bisa Akselerasi Pertumbuhan Ekonomi di 2022*. Berita.
- Hamzah, N. (2019). Pemberdayaan perempuan miskin pesisir melalui penguatan industri kecil rumah tangga (Study pada perempuan sebagai kepala keluarga di Desa Mendalok Kabupaten Mempawah Kalimantan Barat). *Equalita: Jurnal Studi Gender dan Anak*, 1(2), 50. <https://doi.org/10.24235/equalita.v1i2.5463>
- Hidayah, N. Y., Ririh, K. R., & Reswati, R. (2021). Pemberdayaan Perempuan dan keluarga melalui diversifikasi produk rumput laut di Kepulauan Seribu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknik*, 4(1), 55–62. <https://doi.org/10.24853/jpmt.4.1.55-62>
- Huda, M. (2018). Pemberdayaan masyarakat pesisir melalui budidaya rumput laut dan pengolahan hasil tambak di Desa Pulokerto Kecamatan Kraton. *Jurnal Soeropati. Jurnal Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1). <http://jurnal.yudharta.ac.id/v2/index.php/soeropati>
- Imaniar, D. (2017). Pemberdayaan masyarakat pesisir (perempuan nelayan) melalui pemanfaatan pengolahan limbah laut dan cangkang kerang [empowerment of coastal communities (women fishermen) through the utilization of marine waste and shells]. *Humaniora*, 14(2), 62–66.
- Indonesia Eximbank, N. (2021, December 20). Dukung Rumput Laut Indonesia Mendunia, LPEI Resmikan Program Desa Devisa di Sidoarjo. *Www.Indonesiaeximbank.Go.Id*. [https://www.indonesiaeximbank.go.id/news/detail/dukung-rumput-laut-indonesia-mendunia-lpei-resmikan-program-desa-devisa-di-sidoarjo#:~:text=Program Desa Devisa Rumput Laut yang berlokasi di Koperasi Sumber,dari Program Desa Devisa ini](https://www.indonesiaeximbank.go.id/news/detail/dukung-rumput-laut-indonesia-mendunia-lpei-resmikan-program-desa-devisa-di-sidoarjo#:~:text=Program%20Desa%20Devisa%20Rumput%20Laut%20yang%20berlokasi%20di%20Koperasi%20Sumber,dari%20Program%20Desa%20Devisa%20ini).
- Kasmianti, Syahrul, & Amir, N. (2021). Pembuatan lotion rumput laut di Desa Aeng Batu Batu, Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan seaweed lotion processing in Aeng Batu Batu Village, Takalar Regency, South Sulawesi. *Jurnal Panrita Abdi - Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(1), 17–25. <http://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi>
- Linri. (2016). Peran perempuan buruh tani rumput laut dalam menambah pendapatan keluarga (Di Desa Balo-Balo Kecamatan Wotu) D. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952, 4(1), 1–75.
- Mailoa, M. N., Gaspersz, F. F., & Setha, B. (2022). Ibm pemberdayaan kaum perempuan melalui inovasi pengolahan mie rumput laut. *BALOBEBE: Jurnal Pengabdian* <https://ojs3.unpatti.ac.id/index.php/balobe/article/view/5978%0Ahttps://ojs3.unpatti.ac.id/index.php/balobe/article/download/5978/4262>
- Pellondou, Y. A., & Taneo, J. (2020). Pembinaan dan pendampingan pengolahan rumput laut bagi petani. *JCES (Journal of Character Education Society)*, 3(3). <https://doi.org/10.31764/jces.v3i1.2380>
- Probosari, N., & Kusmantini, T. (2011). Penelitian ini merupakan tindak lanjut dari Program Pemberdayaan Masyarakat di Kecamatan Bayat, Klaten, Jawa Tengah dalam rangka meningkatkan taraf hidup buruh pembatik. Hasil dari Program Pemberdayaan Masyarakat ini adalah terbentuknya Kelompok Usaha. *Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis*, 590–601.
- Purba, D. S., Purba, R., Sipayung, T., Girsang, R. M., & Saragih, M. (2022). Pelatihan analisis SWOT untuk Memahami kondisi internal dan eksternal. *ABS YARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 117–128. <https://doi.org/10.29408/ab.v3i1.5852>
- Rahmah, N., Yusria, W., Batoa, H., & Busthanul, N. (2016). Produk olahan rumput laut sebagai usaha kelompok wanita tani di Desa Ranooha Kabupaten Konawe Selatan. *Seminar Nasional. Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Rangkuti, F. (2016). *Teknik Membedah Kasus Bisnis. Analisis SWOT*. Kompas Gramedia.
- Sari, J., Mildawati, T., Yahya, Y., & ... (2022). Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(2), 210–220. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i2.13976>
- Simanjuntak, R., & Simanungkalit, F. J. (2021). Pemberdayaan Kaum perempuan dalam pemanfaatan rumput laut di Desa Tapian Nauli 1 Kabupaten Tapanuli Tengah. *Citra Abdimas: Jurnal ...*, 1(1), 25–30. <https://publisher.yccm.or.id/index.php/cab/article/view/21%0Ahttps://publisher.yccm.or.id/index.php/cab/article/download/21/28>
- Suarni, A., & Wahyuni, Y. (2020). Peran usaha perempuan dalam aktivitas budidaya rumput laut untuk meningkatkan perekonomian keluarga ditinjau dalam prespektif Ekonomi Islam di Kabupaten Takalar. *Ar-Ribh: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(1), 22–43. <https://doi.org/10.26618/jei.v3i1.3297>
- Sujana, I. W., Zarlioni, W. Al, & Hastuti, H. (2020). Pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir melalui pengolahan rumput laut. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Membangun Negeri*, 4(4).
- Sutisna, A., Dalimunthe, H. H. B., & Ana, E. F. (2022). Pendampingan strategi pengembangan desa wisata berbasis analisis SWOT di Desa Sirnajaya Kecamatan Sukamakmur Kabupaten Bogor. *Semandanan: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*,

2(2), 87–93.

<https://doi.org/10.23960/seandanan.v2i2.48>

Triadinda, D., Harthi, M. F., & Kurniawan, A. A.
(2022). Optimalisasi pengelolaan UKM di Desa

Kutamaneuh Kecamatan Tegalwaru Kabupaten
Karawang melalui analisis SWOT. *Konferensi
Nasional Penelitian dan Pengabdian (KNPP) ke-
2*, 2, 1258–1268.

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**MENUMBUHKAN JIWA BERWIRAUSAHA PEREMPUAN PETANI
RUMPUT LAUT DESA KUPANG-SIDOARJO, MELALUI PEMBERIAN
PELATIHAN PENGOLAHAN RUMPUT LAUT MENJADI TEPUNG
SIAP OLAH DAN BERNILAI EKONOMI**



Oleh :

Ketua Pelaksana :	Dr. Titik Mildawati , SE., M.Si., Ak., CA	NIDN :	0728086303
Anggota :	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	NIDN :	0715088303
	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM	NIDN :	0703069201
	Juwita Sari S.M.,M.SM	NIDN :	0709109203
	Ferdi Ardiansah	NPM :	1910111523
	Rosita Mayangsari	NPM :	1910111494

**LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA
JUNI 2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian Pelatihan Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung Siap Olah dan Bernilai Ekonomi

Ketua Pelaksana :

- Nama : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA NIDN: 0728086303

Anggota Kelompok :

- Nama Anggota I : Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak., CA NIDN: 0715088303
- Nama Anggota II : Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM NIDN: 0703069201
- Nama Anggota III : Juwita Sari S.M., M.SM NIDN: 0709109203

Mahasiswa :

- Mahasiswa I : Ferdi Ardiansah NPM: 1910111523
- Mahasiswa II : Rosita Mayangsari NPM: 1910111494

Lokasi Pengabdian : Desa Kupang
Mitra Program : Perempuan Petani Rumput Laut

- Wilayah Mitra : Kabupaten Sidoarjo

Luaran yang dihasilkan : Publikasi Jurnal
Waktu Pelaksanaan : Maret 2022 – Agustus 2022
Biaya Total : Rp. 7.000.000

- Internal STIESIA : Rp. 6.000.000
- Eksternal Para Petani : Rp. 1.000.000

Diterima dan Disetujui Oleh


Surabaya, 25 Juni 2022

Kepala LP2M



Dr. Nur Laily., M.Si
NIDN. 0714126203

Ketua Pelaksana



Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0728086303



Dr. Nur Fauziah Asyik, SE, M.Si., Ak., CA.
NIDN. 0730117301

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian Kepada Masyarakat: Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian Pelatihan Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung Siap Olah dan Bernilai Ekonomi.
2. Tim Pelaksanaan

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian
1	Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA	Ketua	Pengelolaan keuangan akuntansi dan Perpajakan
2	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	Anggota 1	Pengelolaan dan Pencatatan Transaksi Keuangan
3	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M	Anggota 2	Strategi Manajemen Pemasaran, Pemasaran Digital, eBusiness
4	Juwita Sari S.M.,M.SM	Anggota 3	Pengembangan berkelanjutan dalam <i>bidang</i> sumber daya manusia
5	Ferdi Ardiansah	Anggota 4	Membantu survei mitra dan survei tempat abdimas
6	Rosita Mayangsari	Anggota 5	Membantu survei mitra dan pembuatan proposal abdimas

3. Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat: Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo
4. Waktu Pelaksanaan: Maret 2022 – Agustus 2022
5. Usulan Biaya: Rp 6.000.000
6. Lokasi Pengabdian Masyarakat: Desa Kupang, Kabupaten Sidoarjo
7. Mitra yang Terlibat (kontribusi mitra):

Mitra dalam kegiatan abdimas ini adalah para perempuan petani rumput laut, para perempuan tersebut termasuk anggota koperasi Sidomulyo 5758 yang bertindak sebagai penggerak desa Devisa Sidoarjo. Sebanyak 15 peserta hadir sebagai peserta pelatihan Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian Pelatihan Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung Siap Olah dan Bernilai Ekonomi. Pada kegiatan ini peserta berkontribusi membantu

mempersiapkan keperluan kegiatan abdimas, seperti: menyediakan tempat kegiatan, pengeras suara, proyektor, papan tulis dan bahan rumput laut kering.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan: Pembudidayaan rumput laut *Gracilaria* yang rencananya akan jadikan suatu model (budidaya) yang tujuannya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Selain itu rumput laut bisa digunakan sebagai bahan baku berbagai macam produk olahan salah satunya adalah tepung rumput laut sehingga kelebihan atau sortiran dari rumput yang tidak bisa diekspor dapat dimanfaatkan melalui kelompok swadaya masyarakat.

9. Kontribusi mendasar pada mitra (diuraikan secara singkat):

Kontribusi yang diharapkan pada mitra adalah terjadinya kegiatan pelatihan yang efektif, dimana mitra antusias memahami materi dan menumbuhkan minat berwirausaha, sehingga dapat dimanfaatkan dengan sebaiknya serta menambah nilai ekonomi.

10. Rencana luaran yang ditargetkan:

Rencana luaran yang ditargetkan dari kegiatan abdimas ini adalah hasil dari kegiatan ini dapat dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam seminar abdimas.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	1
Halaman Pengesahan	2
Identitas dan Uraian Umum.....	3
Daftar Isi	5
Daftar Lampiran	6
Ringkasan Laporan	7
I. Pendahuluan	8
II. Solusi dan Target	13
III. Metode Pelaksanaan	14
IV. Biaya dan Jadwal Pelaksanaan.	17
V. Hasil dan Luaran yang Dicapai.	20
VI. Rencana Tahapan Berikutnya.	22
VII. Kesimpulan dan Saran.....	23
Refrensi	
Lampiran-Lampiran	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Tugas Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 2 : Sertifikat Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Peserta
- Lampiran 4 : Materi Pelatihan
- Lampiran 5 : Foto-Foto kegiatan

RINGKASAN LAPORAN

Kegiatan pengabdian adalah kegiatan pertama yang dilakukan STIESIA dengan objek pengabdian yaitu Perempuan petani rumput laut desa Kupang, Kabupaten Sidoarjo. Desa Kupang sendiri, sejak 2021 kemarin dinyatakan sebagai desa yang diprogram untuk Desa Devisa dengan komoditas utama adalah rumput laut. Rumput laut di desa Kupang merupakan jenis rumput laut *Gracilaria* sp. yang merupakan bahan utama pembuatan agar-agar. Masyarakat petani rumput laut mengumpulkan hasil panennya di Koperasi SidoMulyo 5758, koperasi ini yang mengusahakan untuk mengeksport produk rumput laut kering tersebut.

Bertempat di Koperasi SidoMulyo 5758, kegiatan pengabdian dilakukan. Kegiatan pengabdian kali ini mengambil judul kegiatan menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian Pelatihan Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung Siap Olah dan Bernilai Ekonomi. Hal ini sebagai solusi atas permasalahan yang ada, yaitu minimnya minat berwirausaha para petani perempuan, serta kurangnya berinovasi untuk menciptakan produk lain yang bisa menambah nilai ekonomis masyarakat sekitar. Padahal selain sebagai komoditi ekspor, rumput laut bisa digunakan sebagai bahan baku berbagai macam produk olahan salah satunya adalah tepung rumput laut sehingga kelebihan atau sortiran dari rumput yang tidak bisa diekspor dapat dimanfaatkan melalui kelompok swadaya masyarakat. Pelaksanaan dibuka oleh perkenalan dari perwakilan Dinas Perikanan dan Kelautan Provinsi Jawa Timur, yaitu Ibu Eko Hariwanti, selanjutnya perkenalan dan sambutan dari ketua kelompok pengabdian STIESIA, yaitu Ibu Titik Mildawati, Penyampaian Materi, Praktek, Tanya Jawab peserta, pemaparan materi, praktek, terakhir ditutup dengan berfoto bersama dan makan siang.

Kegiatan pengabdian ini berjalan lancar, seluruh peserta antusias akan materi yang diberikan terutama ketika kegiatan praktek, para peserta ingin mencoba dan banyak bertanya. Kegiatan ini akan terus berlanjut/bertahap hingga nantinya peserta binaan mendapat manfaat yang diharapkan. Tahapan awal dimulai dengan memahami produk rumput laut, menumbuhkan jiwa berwirausaha, kegiatan selanjutnya tim pengabdian akan memaparkan terkait materi pemasaran, keuangan, labelling, dan pembuatan produk-produk lainnya yang memanfaatkan keunggulan daerah yaitu rumput laut. Sehingga, kegiatan kerjasama ini diharapkan nantinya dapat membantu perekonomian Indonesia, karena melalui kelompok masyarakat akan membentuk lapangan kerja baru, memberi kontribusi terhadap pertumbuhan dan peningkatan kesejahteraan.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Terdapat banyak program pengembangan perekonomian masyarakat pesisir di Indonesia. Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) melalui Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya (DJPB) mulai mengimplementasikan dua program terobosan KKP di awal tahun 2022, untuk mendorong produktivitas sektor budidaya perikanan di Indonesia. Dua program terobosan yang dimaksud yakni pengembangan perikanan budidaya berbasis pada ekspor dengan komoditas unggulan di pasar global yaitu udang, kepiting, lobster, dan rumput laut dan pembangunan kampung perikanan budidaya berbasis kearifan lokal. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pesisir melalui penguatan kelembagaan sosial ekonomi dengan mendayagunakan sumberdaya laut dan pesisir secara berkelanjutan.

Terkait dengan hal tersebut Menteri Kelautan dan Perikanan Sakti Wahyu Trenggono bersama Bupati Sidoarjo Ahmad Muhdlor mencanangkan Kampung Perikanan Budidaya Rumput Laut di Dusun Tanjungsari, Desa Kupang, Kecamatan Jabon. Kampung rumput laut di kawasan Jabon memiliki luasan areal polikultur sekitar 750 hektar yang dijalankan oleh 167 pelaku utama Rumah Tangga Pembudidaya (RTP). Di dalamnya juga terdapat kegiatan budidaya bandeng dan udang. Pencanangan kampung budidaya rumput laut yang merupakan program terobosan KKP ini dapat mendukung optimalisasi peningkatan kesejahteraan masyarakat pembudidaya di daerah.

Pembudidayaan rumput laut *Gracilaria* yang rencananya akan dijadikan suatu model (budidaya) yang tujuannya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat. Komoditas unggulannya yaitu jenis *Gracilaria SP* atau rumput laut merah yang memiliki nilai ekonomi tinggi untuk keperluan industri modern baik itu di bidang pangan maupun nonpangan. Total produksi rumput laut di sana mencapai 200–500 ton per bulan dengan harga jual kurang lebih Rp6.000/kg. Perputaran ekonomi budidaya rumput laut di Jabon sekitar Rp1,2 - 3 miliar per bulan. Diharapkan hasil budidaya rumput laut di 3 Desa yakni Desa Kupang, Desa Kedungpandan, Desa Permisian mampu menembus pasar ekspor seiring tingginya permintaan rumput laut di pasar global.

1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah minimnya minat berwirausaha bagi para petani perempuan, serta kurangnya berinovasi untuk menciptakan produk lain yang bisa menambah nilai ekonomis masyarakat sekitar. Selain sebagai komoditi ekspor, rumput laut bisa digunakan sebagai bahan baku berbagai macam produk olahan salah satunya adalah tepung rumput laut sehingga kelebihan atau sortiran dari rumput yang tidak bisa diekspor dapat dimanfaatkan melalui kelompok swadaya masyarakat. Dalam kegiatannya, kelompok swadaya masyarakat dapat membantu perekonomian Indonesia, karena melalui kelompok masyarakat akan membentuk lapangan kerja baru, memberi kontribusi terhadap pertumbuhan dan peningkatan kesejahteraan.

Manfaat tepung rumput laut sebagai tambahan produk makanan belum banyak diketahui oleh masyarakat karena hasil olahan produknya yang memang belum banyak dipasarkan di Indonesia. Tepung rumput laut merupakan bahan baku alternatif sebagai produk olahan yang dapat digunakan dalam hampir semua aspek kehidupan. Rumput laut mengandung karbohidrat, protein, lemak dan serat, rumput laut juga mengandung enzim, asam nukleat, asam amino, vitamin A, vitamin B, vitamin C, vitamin D, vitamin E dan vitamin K dan makro mineral seperti nitrogen, oksigen, kalsium dan selenium serta mikro mineral seperti zat besi, magnesium dan natrium. Rumput laut juga protein (5,4%), air (27,8%), karbohidrat (33,3%), lemak (8,6%) serat kasar (3%) dan abu (22,25%). Kandungan asam amino, vitamin dan mineral rumput laut mencapai 10 sampai 20 kali lipat dibandingkan dengan tanaman yang ada darat dan memiliki manfaat juga untuk mencegah gejala osteoporosis, Mengurangi tekanan darah tinggi serta makanan diet sehat serta serat yang tinggi pada rumput laut sangat baik bagi kesehatan.

Tepung rumput laut juga memiliki banyak manfaat dari sebagai bahan tambahan makanan hingga dimanfaatkan untuk minuman, permen obat-obatan hingga pasta gigi. Tepung rumput laut tidak dijadikan sebagai bahan langsung makan, melainkan dicampurkan dengan produk olahan lain dengan tidak mengubah cita rasa pada produk aslinya. Tepung rumput laut dapat disebut juga karagenan tidak memiliki nilai nutrisi tapi dapat dimanfaatkan untuk produk tambahan dari olahan makanan lain. Karagenan diekstraksi dari protein dan lignin rumput laut dan digunakan dalam industri pangan karena memiliki karakteristik yang dapat berbentuk geli, bersifat mengentalkan, dan mampu menyeimbangkan serta menstabilkan material utamanya.

Karagenan sendiri tidak dapat dimakan oleh manusia dan tidak memiliki nutrisi yang diperlukan oleh tubuh. Terdapat tiga jenis tepung rumput laut di alam yakni iota, kappa dan lambda dalam prosesnya terdiri atas 3 langkah yaitu ekstraksi, penyaringan dan pengendapan.

Manfaat dari tepung rumput laut, diantaranya: tepung rumput laut dapat dimanfaatkan sebagai bahan pelengkap dalam proses pembuatan olahan makanan seperti nugget, sosis, kornet dan lain-lain. Fungsi tepung rumput laut sebagai alternatif mengurangi penggunaan bahan baku utama kemudian, dapat memperbaiki tekstur daging asli dari produk olahan tersebut, mampu memperbaiki kekenyalan sehingga tidak hancur saat proses pemotongan, memperpanjang masa kadaluarsa dengan mengikat kadar air pada produk olahan, sebagai sumber tambahan serat karena terbuat dari bahan alami yaitu rumput laut.

Pada olahan minuman bir tepung rumput laut dapat dimanfaatkan untuk mempercepat waktu fermentasi dan proses pendidihan, tepung rumput laut juga digunakan untuk menambahkan kejernihan bir itu sendiri tanpa mengubah rasa pada rasa aslinya. Penggunaan tepung rumput laut dalam es krim selain dapat menambah rasa enak pada cita rasanya juga digunakan agar es krim tidak mudah mencair. Selain itu tepung rumput laut juga dapat digunakan untuk mengentalkan saus pada olahan sarden. Tepung rumput laut dapat digunakan sebagai pengharum ruangan dengan tekstur seperti gel kering dan padat. Tepung rumput laut dapat dimanfaatkan juga untuk membuat pasta gigi tidak mudah kering dan mengeras.

Sumber daya alam berupa rumput laut yang mempunyai potensi sebagai bahan baku pembuatan tepung rumput laut bagi usaha kelompok swadaya masyarakat Kampung Perikanan Budidaya Rumput Laut di Dusun Tanjungsari, Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Sidoarjo. Kelompok swadaya masyarakat ini merupakan salah satu kelompok swadaya masyarakat dengan skala usaha mikro memiliki potensi untuk dikembangkan. Kelompok swadaya masyarakat yang terdiri remaja dan ibu-ibu petani rumput laut ini bergerak di bidang budidaya rumput laut, sehingga mempunyai potensi yang masih dapat dikembangkan, baik dalam produktivitas maupun daya saing. Pengolahan sumber daya ini bermanfaat bagi kelompok swadaya masyarakat juga sangat bermanfaat bagi pelaku usahanya sendiri yang mana ia dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Gambar berikut ini merupakan rumput laut yang dihasilkan Dusun Tanjungsari, Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Sidoarjo. Rumput laut yang dibudidayakan berjenis Gracilaria sp.



Berikut ini merupakan refrensi berbagai produk olahan rumput:





Dengan melihat adanya produk unggulan daerah berupa rumput laut yang melimpah di Kampung Perikanan Budidaya Rumput Laut di Dusun Tanjungsari, Desa Kupang, Kecamatan Jabon, Sidoarjo dapat diketahui bahwa pembinaan dan pendampingan yang berkesinambungan perlu dilakukan agar kelompok swadaya masyarakat ini dapat berkembang dengan baik dan dapat membantu ekonomi keluarga khususnya dan ekonomi masyarakat pada umumnya.

Seperti pada umumnya kelompok swadaya masyarakat dan usaha mikro lainnya, permasalahan yang dihadapi selama ini adalah pengolahan bahan baku rumput laut menjadi tepung sebagai dasar pembuatan rumput laut olahan yang belum dilakukan secara efektif dan efisien, juga pembuatan produk olahan rumput laut yang kurang sesuai dengan kebutuhan dan harapan masyarakat sehingga kurang diminati masyarakat.

Permasalahan pengelolaan keuangan usaha yang masih tercampur menjadi satu dengan keuangan keluarga. Belum ada upaya untuk memisahkan antara uang untuk kebutuhan rumah tangga dengan kebutuhan usaha. Pengelolaan administrasi keuangan selama ini belum dapat dijalankan secara optimal sehingga berapa pendapatan yang diterima dan pengeluaran usaha belum dapat diidentifikasi dengan jelas.

Permasalahan lain yang dihadapi adalah masalah pengenalan produk kepada masyarakat. Belum adanya pemasaran, pengemasan produk yang baik dan labeling pada produk sehingga produk yang dihasilkan belum banyak dikenal masyarakat dan belum banyak peminatnya. Selain itu dimasa sekarang ini untuk meningkatkan penjualan produk penggunaan teknologi akan menjadi solusi terbaik untuk membantu pemasaran produk yang dihasilkan kelompok swadaya masyarakat. Pemasaran melalui media sosial akan memudahkan kelompok swadaya masyarakat untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat yang mendukung kelangsungan usaha saat ini dan kedepannya.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Laporan pengabdian ini menguraikan solusi atas permasalahan para perempuan petani rumput laut Desa Kupang, Sidoarjo:

2.1 Solusi Permasalahan

Atas permasalahan yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan adalah:

1. Melakukan pelatihan pengolahan bahan baku rumput laut menjadi tepung.
2. Melakukan pelatihan pengolahan produk olahan.
3. Melakukan pelatihan dan pendampingan dalam mengemas produk agar menjadi menarik dan memberikan tehnik labelling agar mudah dikenal konsumen.
4. Melakukan pelatihan dan pendampingan pelaksanaan pemasaran baik offline maupun online melalui facebook, whatsapp, dan instragram.
5. Melakukan pelatihan dan pendampingan penghitungan harga pokok produk dan penentuan harga jual.

2.2 Target Luaran

Adapun target luaran yang diharapkan antara lain:

1. Mayoritas peserta yang mengikuti pelatihan mampu mengolah rumput laut menjadi tepung
2. Dapat melakukan pengemas produk menjadi menarik dan memberikan tehnik labelling agar mudah dikenal konsumen.
3. Memperluas jangkauan pasar dengan belajar menggunakan aplikasi facebook dan Instagram untuk memasarkan produk yang dihasilkan.
4. Dapat lebih mengembangkan usaha yang dijalankannya.

BAB 3
METODE PELAKSANAAN

3.1 METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengaduan masyarakat pada kelompok Perempuan Petani Rumput Laut ini dilaksanakan secara berkelanjutan untuk semester Genap 2019/2020 dan semester Gasal 2020/2021 sebagai berikut:

No	Tahapan	Waktu	Metode Kegiatan
1	Pelatihan dan Pendampingan	Semester Genap 2021/2022	<ol style="list-style-type: none">1. Pelatihan pengolahan bahan baku rumput laut menjadi tepung2. Pelatihan dan pendampingan penghitungan harga pokok produk dan penentuan harga jual tepung.3. Pembuatan Web untuk memasarkan tepung rumput laut
2	Sosialisasi dan Pendampingan	Semester Gasal 2022/2023	<ol style="list-style-type: none">1. Pelatihan olahan rumput laut dengan bahan dasar tepung rumput laut2. Pelatihan dan pendampingan penyusunan Laporan Keuangan3. Pelatihan dan pendampingan

Secara lebih detail kegiatan pengabdian masyarakat pada semester Genap 2021/2022 ini adalah:

- a. workshop yang dilakukan dengan menyampaikan materi mengenai:
 1. Manfaat dan cara membuat tepung rumput laut
 2. Cara menghitung harga jual tepung rumput laut.
 3. Manfaat dan cara melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran kas
 4. Cara mengemas produk yang menarik dan memberikan label produk.
 5. Manfaat dan cara melakukan pemasaran secara *on-line* maupun *offline*.
- b. Pendampingan dengan materi:
 1. Pembuatan tepung rumput laut
 2. Menghitung harga jual tepung rumput laut.
 3. Mencatat pemasukan dan pengeluaran kas
 4. Mengemas produk dan memberikan label produk.
 5. Pemasaran *on-line* maupun *offline*
 - 6.

Sedangkan kegiatan pengabdian masyarakat pada semester Gasal 2022/2023 adalah:

- a. Workshop yang dilakukan dengan menyampaikan materi mengenai:
 1. Manfaat dan cara membuat produk olahan rumput laut
 2. Manfaat dan cara melakukan penyusunan laporan keuangan
 3. Cara mengevaluasi keberhasilan usaha.
- b. Pendampingan dengan materi:
 1. Pembuatan produk olahan rumput laut
 2. Menyusun laporan keuangan.
 3. Mengevaluasi laporan keuangan
 4. Mengevaluasi kinerja pemasaran

Bentuk kegiatan abdimas ini akan dilakukan secara *offline*/tatap muka yaitu dengan tetap mentaati protokol kesehatan dimasa pandemi. Peserta pelatihan merupakan para perempuan yang tergabung sebagai anggota Koperasi Sidomulyo 5748. Materi yang dipaparkan adalah “Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani Rumput Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian Pelatihan Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung Siap Olah dan Bernilai Ekonomi”. Kegiatan Abdimas ini telah dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : 19 Juni 2022

Jam : 09:00 WIB-12:00 WIB

Tempat : Desa Kupang Sidoarjo

Peserta : Para Perempuan Petani Rumput Laut

3.2 PERSONALIA PELAKSANAAN

Ketua Kegiatan : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA

Anggota : 1. Nenny Syahreenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA
2. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M
3. Juwita Sari S.M.,M.SM

Mahasiswa : 1.Ferdi Ardiansah
2.Rosita Mayangsari

BAB 4
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Adapun rincian biaya yang digunakan dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Rincian Realisasi Biaya Kegiatan

NO.	KETERANGAN	ANGGARAN	REALISASI	RETUR
A	HONORARIUM			
1	HR Dosen Pendamping	1.200.000	1.200.000	-
2	HR Mahasiswa Pendamping	200.000	200.000	-
3	HR Pendamping Dari Dinas Perikanan	150.000	150.000	-
4	HR Koordinator Peserta	150.000	150.000	-
5	HR Narasumber	300.000	300.000	-
B	TRANSPOT			-
1	Transport Dosen Pendamping	400.000	400.000	-
2	Transport Mahasiswa Pendamping	100.000	100.000	-
3	Transport Pendamping Dinas Perikanan	75.000	75.000	-
4.	Transport Koordinator Mitra	50.000	50.000	-
5.	Transport Narasumber	50.000	50.000	-
6.	Transport Peserta (15 orang)	750.000	750.000	-
C	KONSUMSI			-
1	Nasi Kotak Panitia (10 orang)	250.000	250.000	-
2	Nasi Kotak Peserta (15 orang)	375.000	375.000	-
3	Snack Panitia (10 orang)	100.000	100.000	-
4	Snack Peserta (15 orang)	150.000	150.000	-
	Biaya Perjalanan Survei Pendahuluan			
1	Konsumsi Perjalanan (4 Orang X 75.000)	300.000	300.000	-
2	Bensin 1 Mobil (13 Liter)	100.000	100.000	-
3	Tol 1 Mobil	50.000	50.000	-
	Biaya Perjalanan Hari H Pelatihan			
1	Bensin 3 Mobil (@100.000)	300.000	300.000	-
2	Tol 3 Mobil (@50.000)	150.000	150.000	-
D	LAIN-LAIN			
1	Penggandaan (cetak,jilid dan foto copy 7 eksemplar)	350.000	350.000	-
2	Bahan Pelatihan (Cobek dan Rumput Laut kering)	250.000	250.000	-
3	Pembuatan Banner Kegiatan	200.000	200.000	-
	Total	6.000.000	6.000.000	-

4.2 Jadwal Kegiatan

Tabel 2. Jadwal Rencana Kegiatan

Jenis Kegiatan	Waktu kegiatan					
	Febr	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Persiapan : Survey lokasi			√			
Pemetaan permasalahan						
Penyusunan Proposal				√		
Pelatihan:						
Pembuatan Tepung Rumput Laut					√	
Penentuan Harga Pokok					√	
Kemasan dan Labeling					√	
Pemasaran					√	
Pendampingan:						√
Pembuatan Tepung Rumput Laut						
Penentuan harga pokok dan harga jual produk olahan					√	
Pembuatan Kemasan dan Labeling					√	
Pembuatan media pemasaran (Brosur, Flyer, Spanduk)					√	
Monitoring dan Evaluasi						√
Penyusunan Laporan						√
Publikasi hasil kegiatan						√

4.3 Susunan Acara

Adapun susunan acara dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Susunan Acara Pelatihan

Waktu	Kegiatan
08:30 - 09:00	Registrasi
09:00 - 09:10	Pembukaan Oleh Dinas Perikanan/Koperasi Sidomulyo
09:10-09:20	Pembukaan Oleh Ketua Kelompok Abdimas Stiesia
09:20- 09:45	Pemaparan Materi Jiwa Wirausaha dan Sesi <i>Sharing</i>
09:45-10:00	Pemaparan Materi Pengolahan Rumput Laut Menjadi Tepung dan Peluang Berwirausaha
10:00-11:00	Praktek Pengolahan Rumput Laut
11:00-12:00	Penentuan HPP Tepung, Strategi Labeling, Marketing dan Sesi Tanya Jawab
12:00-Selesai	Makan Siang-Selesai

BAB 5

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan abdimas ini berlangsung selama 6 (enam) bulan, dimulai Maret 2022 hingga Agustus 2022. Dengan didampingi oleh perwakilan Dinas Perikanan dan Kelautan yaitu Ibu Eko Hariwanti dan Koordinator pemberdayaan petani perempuan yaitu Ibu Hj Romlah akhirnya bekerjasama dengan STIESIA Surabaya dalam hal pengabdian kepada masyarakat. Kerjasama ini akan terus terjalin hingga 2 (dua) tahun kedepan.

Tempat pengabdian berada di Desa Kupang, Sidoarjo. Dimana mayoritas masyarakat disana bekerja sebagai petani rumput laut, petani sayuran dan juga petani bandeng. Kami tertarik dengan desa Kupang ini karena sejak Desember 2021, desa Kupang dinobatkan menjadi Desa Devisa, dimana koperasi di desa ini yaitu Koperasi Sidomulyo 5758 ini dibimbing untuk pengembangan produk unggulan yaitu rumput laut agar dapat memasuki pasar global.

Bulan Mei 2022 merupakan proses awal tim Pengabdian STIESIA berkomunikasi dengan Pak Agus dan Bu Eko Hariwanti, yang merupakan perwakilan dari Dinas Perikanan dan Kelautan yang mendampingi Desa Kupang. Selanjutnya, tanggal 2 Juni 2022 adalah awal pertemuan kami dengan Pak Agus, sekaligus survei pendahuluan di Desa Kupang-Sidoarjo.

Pertemuan awal bertempat dikantor Koperasi Sidomulyo 5758 membahas objek pengabdian, akhirnya tim pengabdian STIESIA memutuskan untuk lebih memahami petani perempuan dengan cara memberdayakan mereka. Ibu-ibu petani ini belum tergerak untuk melakukan suatu kegiatan bisnis, saat ini mereka hanya menjual rumput laut kering/basah kepada koperasi tanpa memahami nilai ekonomi hasil panennya. Para petani juga tidak mengerti cara pengolahan rumput laut, mereka memahami rumput laut bisa diolah hanya di Pabrik. Padahal, rumput laut hasil panen mereka bisa diolah secara sederhana dan memiliki nilai jual.

Oleh karena alasan tersebut, tim pengabdian STIESIA menggandeng narasumber eksternal yaitu Bpk Helmy Syarief, seorang konsultan bisnis UMKM dan berpengalaman terhadap pengelolaan rumput laut untuk memberikan motivasi berwirausaha dan praktek pengelolaan rumput laut menjadi tepung. Kegiatan pelatihan diselenggarakan tanggal 19 Juni 2022 dihadiri oleh tim Abdimas STIESIA sebagai narasumber, dimana Ibu Titik Mildawati dan Ibu Nenny Syahrenny sebagai narasumber terkait Akuntansi dan Ibu Dian Ratnasari Yahya dan

Ibu Juwita Sari sebagai narasumber terkait manajemen kewirausahaan serta strategi-strategi pemasaran. Pk Helmy khusus penyampaian materi terkait rumput laut.

Kegiatan pelatihan dimulai dari jam 09:00, dibuka oleh Perwakilan Dinas Perikanan dan Kelautan yaitu Ibu Eko Hariwanti, selanjutnya perkenalan dari tim pengabdian STIESIA. Selanjutnya pemaparan materi dan praktek. Dalam kegiatan ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi meningkatkan jiwa wirausaha dan praktek pengelolaan rumput laut menjadi tepung ini. Hal ini ditunjukkan dari komunikasi 2 arah antara peserta dan narasumber, saling bercanda dan banyaknya pertanyaan yang diajukan. Untuk memperdalam pemahaman peserta dalam memahami materi, narasumber memberikan kesempatan para peserta untuk menumbuk rumput laut menjadi tepung. Kegiatan ini semakin meriah karna praktek menumbuk ini diselingi dengan canda tawa para peserta. Selanjutnya sebelum acara ditutup dilakukan kegiatan foto bersama. Terakhir, kegiatan pengabdian ditutup dengan makan siang.

4.2 Luaran yang Dicapai

Kegiatan abdimas ini menghasilkan luaran berupa publikasi jurnal. Publikasi Jurnal sedang dalam proses submit pada Jurnal Kreanova.

BAB 6

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Karena kegiatan ini disambut antusias mitra bisnis serta kegiatan ini dapat memberikan manfaat kepada khalayak luas, maka tahapan selanjutnya adalah:

1. Tim Pengabdian STIESIA melakukan pendampingan pada Para petani perempuan rumput laut di Porong, Sidoarjo. Para peserta masuk pada 1 *group Whatsapp* yang juga ada tim pengabdian STIESIA didalamnya. Dari group ini tim pengabdian bisa mendampingi secara *online* para peserta pelatihan. Harapannya, para petani perempuan dapat menerapkan semua materi yang disampaikan, sehingga meningkatkan perekonomian nasional.
2. Melakukan kesinambungan kegiatan dan evaluasi pengabdian terhadap para petani rumput laut, sehingga kegiatan pengabdian ini tetap berjalan dan dapat terserap manfaatnya
3. Mengadakan edukasi yang serupa kepada komunitas masyarakat lain/kelompok UKM lain.

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dari keseluruhan kegiatan pengabdian ini adalah para peserta pelatihan yaitu perempuan petani rumput laut antusias dan kooperatif selama proses pelatihan berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Pelatihan ini juga menambah wawasan para peserta bahwasannya dari rumput laut yang mereka tanam juga dapat diolah menjadi produk siap jual lain dan para petani juga tergerak menjadi wirausaha.

REFERENSI

- Khamimah, W., Tegowati, T., Syahrenny, N., & Widiarma, I. (2021). Training and Mentoring Tips To Increase Sales Turnover and Recording Financial Transactions At the Rungkut Grocery Store Cooperative in Surabaya. *Abdimas Galuh*, 3, 143–154.
- Sari, J., & Fuadati, S. R. (2022). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Terhadap Kinerja: Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening. *JIMBIS: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 43–64. <https://ejournal.stiesia.ac.id/jimbis/article/download/5133/590>
- Sari, J., & Komalasari, P. T. (2021). *Leverage dan Market Share sebagai Faktor Penentu Posisi Persaingan Pasar Perusahaan Manufaktur di Indonesia*. 8(2), 380–391.
- Syahrenny, N, Asyik, N. F., Riharjo, I. B., & Triyonowati, T. (2021). *Pelatihan Manajemen Keuangan Kepada Gapoktan Beras Premium Pojok Kulon Kabupaten Jombang*. 1(1). <https://ejournal.stiesia.ac.id/kreanova/article/view/4863>
- Syahrenny, Nenny. (2019). LAPORAN KEUANGAN UMKM SESUAI SAK EMKM. *Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 13–17.
- Triyonowati, T., Mildawati, T., Budi Riharjo, I., & Khuzaini. (2021). Pemberdayaan UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. *Society*, 1(2), 142–148. <https://doi.org/10.37802/society.v1i2.136>
- Yahya, D. R., & Rahayu, R. (2020). Inovasi Financial Technology Terhadap Peningkatan Inklusi Keuangan. *Media Mahardhika*, 18(2), 155–165. <https://doi.org/10.29062/mahardhika.v18i2.144>

**DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN
PENGELOLAAN RUMPUT LAUT MENJADI TEPUNG
TANGGAL 19 JUNI 2022**

NO	NAMA	ALAMAT	NO. HP	TTD
1	Farida	Tanjung Sari	081231145909	<i>f</i>
2	INDAH RULIANA	Tegal Sari	082228229878	<i>Indah</i>
3	Nur Ania	Tegal Sari	081233523470	<i>Nur</i>
4	Hing Amira	Tegal Sari	081331769530	<i>Am</i>
5	Mustika p.s	Tanjung Sari	081252217905	<i>Mustika</i>
6	Sup. adi	Tanjung Sari	081259816710	<i>Sup</i>
7	Makidah	Tanjung Sari	081233941266	<i>Mak</i>
8	Anik W	Tanjung Sari	081252006380	<i>Anik</i>
9	Wiwik y	"	082132638462	<i>Wiwik</i>
10	MUNAWARO	"	081326820367	<i>Munawar</i>
11	Siti aisyah	"	081359261376	<i>Siti</i>
12	SRI SUMPANI	Tegal Sari	08133096840	<i>Sri</i>
13	Riky salsabila	Tanjung Sari	889661568111	<i>Riky</i>
14	Dyah sudarini	Tegal Sari	081339742717	<i>Dyah</i>
15	saidah	Tanjung Sari	08523283809	<i>Saidah</i>
16				
17				
18				
19				
20				

Foto Kegiatan Survei Pendahuluan

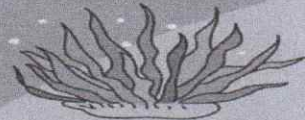


Foto Kegiatan Pelatihan Manajemen Kewirausahaan





Jenis-Jenis Rumpun Laut



Eucheuma cottonii
Penghasil karagenan



Gelidium sp.
Penghasil biofuel & kertas



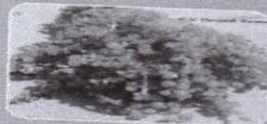
Gracilaria sp.
Penghasil agar-agar



Sargasum sp.
Penghasil alginat



Eucheuma spinosum
Penghasil alginat



Caulerpa sp.
Anti oksidan & Anti hipertensi

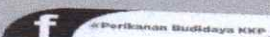


Ulva sp.
Sebagai bahan makanan



Halimenia sp.
Penghasil karaginan

Direktorat Produksi dan Usaha Budidaya



PELATIHAN
MANAJEMEN WIRAUSAHA DALAM
RANGKA PENINGKATAN KUALITAS DAN
KAPASITAS SUMBER DAYA MANUSIA

Sidoarjo, 19 Juni 2022

Ciri Wirausaha

- memiliki keberanian untuk berkreasi
- berani mengambil risiko
- memiliki semangat dan kemauan keras
- memiliki analisis yang tepat
- tidak konsumtif.
- memiliki jiwa pemimpin
- berorientasi pada masa depan

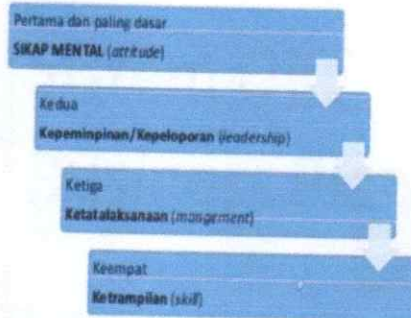


Apa itu Wirausaha ?

- Wirausaha adalah sebuah kemampuan untuk **menciptakan** sesuatu yang **baru** dan **berbeda** (Peter F. Drucker)
- Kewirausahaan adalah sebuah **penerapan kreativitas** dan **keinovasian** untuk memecahkan permasalahan dan upaya **memanfaatkan** peluang-peluang yang dihadapi. (Thomas W Zimmerer)

WIRAUSAHAWAN merupakan orang yang dinamis senantiasa mencari peluang dan memanfaatkannya untuk menghasilkan sesuatu yang mempunyai nilai tambah (Suparyanto, 2012)

Nilai-Nilai yang Harus Dimiliki Oleh Seorang Wirausahawan



1. MENGIKUTI SEMINAR/WORKSHOP/PELATIHAN
2. BROWSING DI INTERNET
3. KONSULTASI DENGAN YANG BERPENGALAMAN
4. SURVEY KE LAPANGAN
5. MEMAKSIMALKAN HOBBY
6. MEMANFAATKAN PELUANG DI SEKITAR KITA
7. DLL

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PENINGKATAN KINERJA UMKM MELALUI PROMOSI VIDEO
KONTEN DAN PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK
PENJUALAN PADA UMKM DI KECAMATAN GUBENG-SURABAYA



Oleh :

Ketua Pelaksana :	Dr. Titik Mildawati , SE., M.Si., Ak., CA	NIDN :	0728086303
Anggota :	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	NIDN :	0715088303
	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM	NIDN :	0703069201
	Juwita Sari S.M.,M.SM	NIDN :	0709109203
	Nariswari Putri Arif	NPM :	2010165712
	Hana Evi Damayanti	NPM :	2010212309

LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA
FEBRUARI 2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Peningkatan Kinerja Umkm Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM di Kecamatan Gubeng-Surabaya

Ketua Pelaksana :

- Nama : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA NIDN: 0728086303

Anggota Kelompok :

- Nama Anggota I : Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA NIDN: 0715088303
- Nama Anggota II : Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.SM NIDN: 0703069201
- Nama Anggota III : Juwita Sari S.M.,M.SM NIDN: 0709109203

Mahasiswa :

- Mahasiswa I : Nariswari Putri Arif NPM: 2010165712
- Mahasiswa II : Hana Evi Damayanti NPM: 2010212309

Lokasi Pengabdian : Kecamatan Gubeng

Mitra Program : UMKM Kecamatan Gubeng

- Wilayah Mitra : Kota Surabaya

Luaran yang dihasilkan : Publikasi Jurnal

Waktu Pelaksanaan : Desember 2022 – Februari 2023

Biaya Total : Rp. 5.500.000

- Internal STIESIA : Rp. 5.000.000
- Eksternal Para Petani : Rp. 500.000

Diterima dan Disetujui Oleh

Surabaya, 14 Februari 2023

Kepala LP2M



Dr. Nur Laily., M.Si
NIDN. 0714126203

Ketua Pelaksana



Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0728086303

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadjrih Asyik, SE, M.Si., Ak., CA.
NIDN. 0730117301

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian Kepada Masyarakat: Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten Dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Di Kecamatan Gubeng-Surabaya
2. Tim Pelaksanaan

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian
1	Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA	Ketua	Pengelolaan keuangan akuntansi dan Perpajakan
3	Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M	Anggota 1	Strategi Manajemen Pemasaran, Pemasaran Digital, eBusiness
3	Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA	Anggota 2	Pengelolaan dan Pencatatan Transaksi Keuangan
4	Juwita Sari S.M.,M.SM	Anggota 3	Pengembangan berkelanjutan dalam <i>bidang</i> sumber daya manusia
5	Nariswari Putri Arif	Anggota 4	Membantu survei mitra dan survei tempat abdimas
6	Hana Evi Damayanti	Anggota 5	Membantu survei mitra dan pembuatan proposal abdimas

3. Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat: Para pemilik UMKM yang terorganisir dan tercatat di Kecamatan Gubeng
4. Waktu Pelaksanaan: Desember 2022 – Februari 2023
5. Usulan Biaya: Rp 5.000.000
6. Lokasi Pengabdian Masyarakat: Kota Surabaya
7. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan: Mitra UMKM dalam kegiatan ini masih kurang memahami informasi berkenaan dengan perhitungan harga jual. Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh UMKM Kec.Gubeng selama ini hanya berdasarkan dari pertimbangan harga bahan baku yang digunakan dan biaya untuk kemasan yang digunakan tanpa mempertimbangkan biaya overhead dan biaya tenaga kerja. Selain itu, dari sisi pemasaran mitra UMKM masih minim pengetahuan terkait pembuatan video konten untuk promosi. Penggunaan media sosial sudah berjalan, namun

kurang maksimal. Sehingga dengan adanya pelatihan ini diharapkan UMKM dapat merekonstruksi kembali harga jual yang digunakan dan bisa melakukan promosi melalui media sosial.

8. Kontribusi mendasar pada mitra (diuraikan secara singkat): Kontribusi yang diharapkan pada mitra adalah terjadinya kegiatan pelatihan yang efektif, dimana mitra antusias memahami materi dan mampu menerapkan materi dengan baik, sehingga dapat dimanfaatkan dengan sebaiknya seperti: UMKM terbantuan usahanya dengan penerapan video konten promosi, UMKM dapat merekonstruksi kembali mengenai harga jual produknya.
9. Rencana luaran yang ditargetkan: Rencana luaran yang ditargetkan dari kegiatan abdimas ini adalah hasil dari kegiatan ini dapat dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam seminar abdimas.

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	1
Halaman Pengesahan	2
Identitas dan Uraian Umum.....	3
Daftar Isi	5
Daftar Lampiran	6
Ringkasan Laporan	7
I. Pendahuluan	8
II. Solusi dan Target	10
III. Metode Pelaksanaan	11
IV. Biaya dan Jadwal Pelaksanaan.	12
V. Hasil dan Luaran yang Dicapai.	15
VI. Rencana Tahapan Berikutnya.	17
VII. Kesimpulan dan Saran.....	18
Refrensi	
Lampiran-Lampiran	

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Tugas Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 2 : Sertifikat Pengabdian kepada Masyarakat
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Peserta
- Lampiran 4 : Materi Pelatihan
- Lampiran 5 : Foto-Foto kegiatan

RINGKASAN LAPORAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan suatu pelatihan dan pendampingan terkait perhitungan harga pokok penjualan dan pembuatan video konten promosi. Pemilihan materi dipilih berdasarkan permasalahan yang dialami mitra, mitra UMKM dalam kegiatan ini merupakan mitra UMKM yang tercatat di kantor Kecamatan Gubeng. Mitra UMKM masih bersekala mikro, sehingga dalam penentuan harga jualnya mengikuti harga produk sekitar yang sejenis. Mitra minim pengetahuan terkait hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan harga produk. Padahal, dalam menghitung biaya produksi suatu produk, beberapa unsur yang harus diperhatikan antara lain adalah hal-hal yang timbul dalam membentuk biaya produksi: yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead proses produksi. Perhitungan yang benar akan menghasilkan harga pokok penjualan yang benar, sehingga akan didapatkan harga jual yang benar dapat ditentukan untuk menghasilkan laba yang diharapkan di kemudian hari. Selanjutnya, pelatihan dari sisi marketing yaitu pembuatan video konten untuk promosi. Hal ini dipilih karena pemasaran mitra UMKM masih belum maksimal.

Kegiatan abdimas kerjasama dengan UMKM Kecamatan Gubeng berjalan lancar, dalam kegiatan ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi perhitungan harga pokok penjualan dan promosi pembuatan video konten. Sehingga kegiatan ini dapat memperluas pangsa pasar dan mengembangkan usaha dengan baik.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Harga pokok penjualan merupakan analisis yang diperlukan dalam proses pengelolaan bahan mentah untuk selanjutnya di transformasikan menjadi barang jadi yang siap dipasarkan. Perhitungan yang benar menghasilkan harga pokok penjualan yang benar, yang kemudian dapat ditentukan untuk menghasilkan laba yang diharapkan di kemudian hari (Libraeni et al., 2022). Oleh karenanya, dalam menghitung biaya produksi, dihitung dengan menggabungkan segala elemen biaya produksi. Perhitungan harga jual yang dilakukan oleh mitra UMKM saat ini hanya berdasarkan pada harga produk sejenis dipasaran. Dengan di sesuaikan pada biaya bahan baku yang timbul, biaya kemasan, tanpa memperhitungkan biaya overhead produksi dan jasa tenaga kerja (Nelfiyanti et al., 2021; Purnamawati et al., 2017).

Tenaga kerja masih dilakukan oleh pemilik dan pihak keluarga, biaya ini tidak terhitung secara riil oleh mitra, padahal secara akuntansi biaya tenaga kerja yang timbul sebaiknya dapat dicatat secara angka (Sari et al., 2022; Satriani & Kusuma, 2020; Yahya et al., 2022). Permasalahan selanjutnya adalah *overhead* produksi, biaya overhead merupakan pengeluaran tambahan yang tidak berkaitan secara langsung pada bisnis atau produksi yang dilakukan. Contohnya, internet/wifi pribadi yang digunakan, jasa mengantar produk yang dilakukan oleh anggota keluarga, ATK yang digunakan, printer pribadi yang digunakan. Biaya overhead ini sifatnya tetap, penggunaannya rutin dan ada pula yang bersifat variabel.

Disisi lain, pada bidang pemasaran, mitra UMKM kurang maksimal dalam memasarkan produknya. Mitra UMKM sudah menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya, namun hanya sebatas foto produk dan membagikannya di media sosial. Sehingga, kegiatan promosi kurang menarik. Padahal, promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan agar bisa meningkatkan perkembangan bisnis. Pemasaran lebih menekankan perkembangan merek, produk, atau usaha itu sendiri, pemasaran juga sebagai aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh seseorang ataupun usaha kepada masyarakat luas. Tujuan promosi ini sendiri sebenarnya adalah untuk memperkenalkan merek, produk, atau usaha kepada masyarakat sekaligus dapat mempengaruhi mereka untuk menggunakan atau membeli produk atau jasa tersebut. Promosi menggunakan video konten menjadi media yang lebih menarik di era saat ini, dikarenakan

promosi lebih memanfaatkan digital dan lebih mengenalkan usaha tersebut ke masyarakat luas (Gunawan et al., 2022; Hartelina et al., 2021).

1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah kurangnya pemahaman terkait penghitungan harga pokok penjualan. Mitra belum bisa handal dalam menganalisis biaya-biaya yang timbul dalam menciptakan produknya, sehingga harga produk mengikuti harga jual dipasaran. Padahal, penentuan harga pokok penjualan yang benar akan menciptakan nilai jual yang lebih untuk bisnis UMKM.

Minimnya promosi pada UMKM kecamatan Gubeng, sehingga banyak masyarakat sekitar yang tidak mengetahui usaha tersebut, sehingga memilih menggunakan media sosial adalah pilihan terbaik untuk melakukan promosi. Memanfaatkan digital dan lebih mengenalkan produk yang dimiliki ke masyarakat luas. Terdapat beberapa keuntungan menggunakan promosi digital; lebih hemat biaya promosi, menjangkau target pasar yang lebih luas, membantu meningkatkan penjualan, dan membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi Permasalahan

Atas permasalahan ini maka solusi yang ditawarkan adalah:

1. Mengadakan pelatihan mengenai perhitungan harga pokok penjualan
2. Mendampingi mitra dalam menyusun harga pokok penjualan
3. Memberikan pemahaman terkait pentingnya menghitung HPP
4. Melakukan pelatihan promosi video konten
5. Mendampingi mitra dalam mempromosikan produknya dengan video konten

2.2 Target Luaran

Adapun target luaran yang diharapkan antara lain:

1. Mayoritas mitra yang mengikuti pelatihan mampu membuat penghitungan harga pokok penjualan produknya sendiri
2. Mitra mampu menentukan HPP produknya dengan benar
3. Mitra mampu membuat video konten promosi
4. Mitra mulai memasarkan produknya melalui video konten
5. Hasil dari kegiatan abdimas ini dapat dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam simposium kegiatan pengabdian kepada masyarakat
6. Kegiatan ini juga diharapkan dapat dipublikasikan *online* pada koran *online* nasional
7. Dalam jangka panjang, hasil dari kegiatan ini diharapkan bisa memberikan tambahan pengetahuan bagi mitra terutama dalam bidang keuangan yaitu perhitungan harga pokok penjualan dan dibidang marketing yaitu pembuatan video konten

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

3.1 METODE PELAKSANAAN

Bentuk kegiatan abdimas ini akan dilakukan secara *offline*/tatap muka yaitu dengan tetap mentaati protokol kesehatan dimasa pandemi. Mitra UMK merupakan UMK yang tercatat legalitasnya di Kecamatan Gubeng-Kota Surabaya. Materi yang akan dipaparkan adalah ‘Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten Dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Di Kecamatan Gubeng-Surabaya’. Kegiatan Abdimas ini akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : 18 Januari 2023

Jam : 09:00 - Selesai

Tempat : Kantor Kecamatan Gubeng, Jl. Gubeng Airlangga I No. 02

Peserta : 20 Anggota UMKM Kec. Gubeng

3.2 PERSONALIA PELAKSANAAN

Ketua Kegiatan : Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si., Ak., CA

Anggota : 1. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M
2. Nenny Syahrenny, S.E.,M.Ak., Ak.,CA
3. Juwita Sari S.M.,M.SM

Mahasiswa : 1. Nariswari Putri Arif
2. Hana Evi Damayanti

BAB 4
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Adapun rincian biaya yang digunakan dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1
Rincian Realisasi Biaya Kegiatan

NO.	KETERANGAN	ANGGARAN	REALISASI	RETUR
A	HONORARIUM			
1	HR Dosen Pendamping	1,200,000	1,200,000	-
2	HR Mahasiswa Pendamping	200,000	200,000	-
3	HR Pendamping Kecamatan	150,000	150,000	-
4	HR Koordinator Mitra (Kelurahan Gubeng)	100,000	100,000	-
5	HR Koordinator Mitra (Kelurahan Airlangga)	100,000	100,000	-
B	TRANSPORT			
1	Transport Dosen Pendamping	400,000	400,000	-
2	Transport Mahasiswa Pendamping	100,000	100,000	-
3	Transport Pendamping Kecamatan	100,000	75,000	25,000
4	Transpot Mitra (15 Peserta)	750,000	750,000	-
C	KONSUMSI			
1	Nasi dan Snack Dosen (4 orang)	140,000	140,000	
2	Nasi dan Snack Mahasiswa (2 orang)	70,000	70,000	
3	Nasi dan Snack Pendamping Kecamatan (4 orang)	140,000	140,000	
4	Nasi dan Snack Peserta (15 mitra)	525,000	525,000	
D	Lain-Lain			
1	Survei awal (Pertemuan Pertama dengan Lurah dan Kasi Kesra Gubeng)	200,000	265,000	-65,000
2	FGD Laporan Kegiatan dan Evaluasi dengan Pendamping dari Kecamatan	200,000	229,000	-29,000
3	Pembelian ATK, Penggandaan dan Penjilidan Laporan (7 eksemplar)	325,000	256,000	69,000
4	Pembuatan Banner Kegiatan	300,000	300,000	-
	Total	5,000,000	5,000,000	

4.2 Jadwal Kegiatan

Tabel 2. Jadwal Rencana Kegiatan

Jenis Kegiatan	Waktu kegiatan					
	Okt	Nov	Des	Jan	Febr	Mar
Persiapan : Survey lokasi			√			
Pemetaan permasalahan						
Penyusunan Proposal				√		
Pelatihan:						
Promosi Video Konten				√		
Penentuan Harga Pokok				√		
Pendampingan:						
Promosi Video Konten					√	
Penentuan Harga Pokok					√	
Monitoring dan Evaluasi					√	
Penyusunan Laporan					√	
Publikasi hasil kegiatan					√	

4.3 Susunan Acara

Adapun susunan acara dalam kegiatan abdimas ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Susunan Acara Pelatihan

Waktu	Kegiatan
08:30 - 09:00	Registrasi
09:00 - 09:15	Pembukaan Oleh Ketua Kelompok Abdimas STIESIA
09:15- 10.00	Pemaparan Materi Promosi Video Konten dan Sesi <i>Sharing</i>
10:00 - 11:00	Pemaparan Materi Perhitungan Harga Pokok Penjualan
11:00 - 12:00	Tanya Jawab
12:00-Selesai	Makan Siang-Selesai

BAB 5

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Hasil dan Pembahasan

Kegiatan abdimas ini berlangsung dimulai Desember 2022 hingga Februari 2023. Dengan didampingi oleh perwakilan kecamatan Gubeng Ibu Dhenok Widani dengan STIESIA Surabaya dalam hal pengabdian kepada masyarakat. Kerjasama ini akan terus terjalin hingga 2 (dua) tahun kedepan. Bulan Desember 2022 merupakan proses awal tim Pengabdian STIESIA berkomunikasi dengan Pihak Kecamatan Bu Dhenok, yang merupakan perwakilan dari Kecamatan. Kegiatan abdimas bertema “Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Di Kecamatan Gubeng-Surabaya.

Pertemuan awal sebagai bentuk survey pendahuluan dilaksanakan di Kecamatan Gubeng dengan beberapa tim dikecamatan. Pertemuan antara pihak Kecamatan dan STIESIA membahas kondisi mitra dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya menentukan tanggal pertemuan dan solusi yang dibutuhkan mitra. Pertemuan berlangsung lancar dari jam 09.00 WIB sampai 12.00. Pihak Kecamatan menyampaikan kegiatan-kegiatan yang dilakukan Kecamatan untuk membantu peningkatan kinerja UMKM.

Akhirnya melalui kesepakatan bersama dengan mitra diselenggarakan secara *offline*/tatap muka tanggal 18 Januari 2023 yang membahas tentang promosi video konten dan perhitungan harga pokok penjualan. Hal ini berdasar dari permasalahan mitra dimana mitra UKM masih cenderung baru dengan skala bisnis yang masih kecil. Pemilik UKM masih minim pemahaman terkait literasi perhitungan harga pokok penjualan dan promosi.

Kegiatan pelatihan dimulai dari jam 09:00, dibuka dengan perkenalan dari tim pengabdian STIESIA. Selanjutnya pemaparan materi dan sesi tanya jawab. Dalam kegiatan ini, dapat diketahui bahwa peserta antusias akan materi perhitungan harga pokok penjualan dan promosi pembuatan video konten. Hal ini ditunjukkan dari komunikasi 2 arah antara peserta dan narasumber, saling bercanda dan banyaknya pertanyaan yang diajukan. Kegiatan semakin meriah dengan diberikan *doorprize* kepada peserta yang aktif bertanya dan menjawab. Selanjutnya sebelum acara ditutup dilakukan kegiatan foto bersama. Terakhir, kegiatan pengabdian ditutup dengan makan siang.

5.2 Luaran yang Dicapai

Kegiatan abdimas ini menghasilkan luaran berupa publikasi jurnal. Publikasi Jurnal sedang dalam proses submit pada Jurnal Kreanova.

BAB 6

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Karena kegiatan ini disambut antusias mitra bisnis serta kegiatan ini dapat memberikan manfaat kepada khalayak luas, maka tahapan selanjutnya adalah:

1. Tim Pengabdian STIESIA melakukan pendampingan pada UMKM Kecamatan Gubeng Surabaya. Para peserta masuk pada 1 *group Whatsapp* yang juga ada tim pengabdian STIESIA didalamnya. Dari group ini tim pengabdian bisa mendampingi secara *online* para peserta pelatihan. Harapannya, mitra dapat menerapkan semua materi yang disampaikan, sehingga bisa memperhitungkan harga pokok dan promosi video konten.
2. Melakukan kesinambungan kegiatan dan evaluasi abdimas terhadap mitra bisnis UMKM Kecamatan Gubeng, sehingga kegiatan abdimas ini tetap berjalan dan dapat terserap manfaatnya
3. Mengadakan edukasi yang serupa kepada komunitas masyarakat lain/kelompok UKM lain.

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

Simpulan dari keseluruhan kegiatan abdimas ini adalah mitra UKM antusias dan kooperatif selama proses pelatihan berjalan, hal ini dapat terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan ketika proses pelatihan berlangsung. Pelatihan ini juga menambah mitra bisnis akan pentingnya memperhitungkan harga pokok penjualan dan promosi video konten.

REFERENSI

- Gunawan, B., Nugraha, F., Nurkamid, M., & Mulyani, S. (2022). Pemberdayaan UMKM Pasca Pandemi Covid-19 Dengan Pelatihan Digital Marketing, Content Creation Dan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). *Ikra-Ith Abdimas*, 5(3), 59–63. <https://doi.org/10.37817/ikra-ithabdimas.v5i3.2176>
- Hartelina, H., Batu, R. L., Sari, B. N., & Sumule, N. (2021). Penerapan Digital Marketing dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan bagi UMKM. ... *Jurnal Pengabdian Kepada ...*, 4, 337–345. <http://journal.ilinstitute.com/index.php/caradde/article/view/941>
- Libraeni, L. G. B., Desmayani, N. M. M. R., Waas, D. V., Willdahlia, A. G., Mahendra, G. S., Wardani, N. W., & Nugraha, P. G. S. C. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 255–265. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- Nelfiyanti, Sudawrwati, W., Prasetywati, M., Mujiastuti, R., Putri, B. M., & M.Ridhwan. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Penjualan UMKM Kuliner Di Daerah Penggilingan. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–6. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat/article/view/10680>
- Purnamawati, I. G. A. P., Yuniarta, G. A., & Diatmika, I. P. G. (2017). Pelatihan Dan Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Metode Akuntansi Pada Usaha Tenun. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 196–201.
- Sari, J., Mildawati, T., Yahya, Y., & ... (2022). Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(2), 210–220. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i2.13976>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Yahya, D. R., Mildawati, T., Syahrenny, N., & Sari, J. (2022). PELATIHAN DAN

PENDAMPINGAN PEMBUKUAN SEDERHANA DAN STRATEGI PEMASARAN
PADA UMKNESIA DI SURABAYA. *KREANOVA : Jurnal Kreativitas Dan Inovasi*,
2(1), 13–17. <https://doi.org/10.24034/kreanova.v2i1.5154>



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Dr. Titik Mildawati, S.E., M.Si., Ak.,CA.

Atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya

Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadrih Asyik., S.E., M.Si., Ak.,C.A.



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Nenny Syahrenny, S.E., M.Ak., Ak.,CA.

Atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya

Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadjrih Asyik., S.E., M.Si., Ak.,C.A.



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M.

Atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya

Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., C.A.



SERTIFIKAT

diberikan kepada
Juwita Sari, S.M., M.SM.

Atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya

Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadjrih Asyik., S.E., M.Si., Ak.,C.A.



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Nariswari Putri Arif

2010165712

Atas Partisipasinya sebagai Mahasiswa Pendamping dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. Nur Fadjrih Asyik., S.E., M.Si., Ak., C.A.



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Hana Evi Damayanti

2010212309

Atas Partisipasinya sebagai Mahasiswa Pendamping dalam Kegiatan Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Kecamatan Gubeng Surabaya Periode September 2022 sampai Januari 2023

Ketua STIESIA Surabaya









Dr. Nur Fadrih Asyik., S.E., M.Si., Ak., C.A.






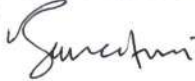



Lampiran 3
Daftar Hadir Peserta



Daftar Hadir

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Pembuatan Video Konten Promosi 18 Januari 2023

No.	Nama	Alamat jenis usaha	No. Telp	Tanda Tangan	
1.	HANDAYANI	CRAFT (TAS & DOMPET) BOBENG LAYA 1/29 JBY	085606249184	1. 	
2.	Debby Miradiana	Kertajaya 8A/33 (Dapur Diara) - Pudding, dll	082233377322		2. 
3.	ROCHERIE WATYUNING S.H	BATIK JAYA 6/39 MORONG - sisanya dll	081330668763	3. 	
4.	HERNI PUTRI MAHARGYANI	Ngapel Madya 32 - kue kering, pasta, snack - (CUKA CUKI)	081233834349		4. 
5.	RETNOWATI	JOJORATI 5/6 SURABAYA (Pawan Deka) - Pasbon	085103485517	5. 	
6.	Kartini	Mamin (sardel + snack) Jogoran 1 peruntis 2 dl/4A	085730766270		6. 

7	ANDRI ABSARI	Jl. BRATANE BINANGUN II / F	085730317026		7. 
8	Sumianti	Jl. Mojoklanggru Lor 18-A	0899 3956585	8. 	
9	Suryani	airlangga	082140880888		9. 
10	Upik Marlina	Pl. Pucung jaya 57	08133291141	10. 	
11	Jusman	Gubeng	08226444939		11. 
12	Suratmi	gubeng kertasaya 9-D/54	082130635403	12. 	
13	Luluk Sri Pangesti	Kabokor Kencana 2/29	0821-4296-1877		13. 
14	Maerhumdah	Purabaya 7/17	08979670065	14. 	
15	Linah utami	Gubeng Jaya 9/34	0857 8442 2380		15. 

Mengetahui,
Ketua Pengabdian Masyarakat



(Dr. Titik Mildawati, SE., M.Si.)
NIDN : 0728086303

PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN



KELOMPOK PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

TITIK MILDAWATI

NENNY SYAHRENNY

DIAN RATNASARI YAHYA



Juwita Sari

PERUSAHAAN MANUFAKTUR

- **SUATU JENIS PERUSAHAAN YANG BERGERAK DALAM BIDANG PEMBELIAN BARANG YANG TIDAK LANGSUNG DIJUAL, TETAPI DIOLAH TERLEBIH DAHULU MELALUI PROSES PRODUKSI UNTUK DIJADIKAN BARANG JADI.**
- **PERSEDIAAN YANG DIMILIKI → PERSEDIAAN BAHAN BAKU, PERSEDIAAN BARANG SETENGAH JADI, PERSEDIAAN BARANG JADI DAN PERSEDIAAN LAIN-LAIN.**

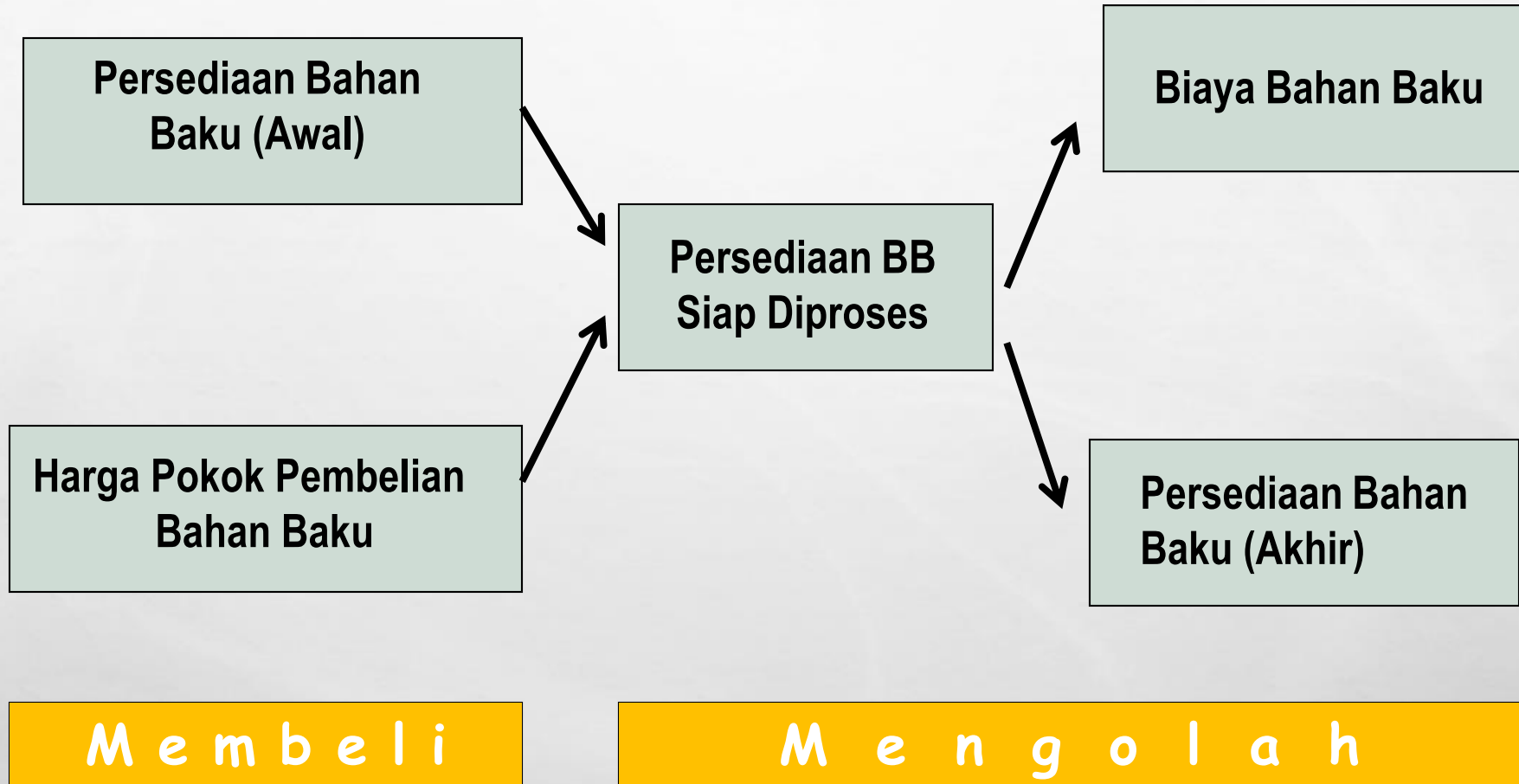
AKUN-AKUN KEGIATAN MEMBELI DAN MENGOLAH BAHAN BAKU

- **PEMBELIAN**
- **RETUR DAN POTONGAN PEMBELIAN**
- **POTONGAN TUNAI PEMBELIAN**
- **BEBAN ANGKUT PEMBELIAN**
- **BEBAN BAHAN BAKU**
- **PERSEDIAAN BAHAN BAKU**
- **PERSEDIAAN BARANG DALAM PROSES**
- **PERSEDIAAN BARANG JADI**

AKUN-AKUN KEGIATAN MENJUAL

- **PENJUALAN**
- **RETUR DAN POTONGAN PENJUALAN**
- **POTONGAN TUNAI PENJUALAN**
- **HARGA POKOK PENJUALAN**

ARUS BIAYA



**Biaya Tenaga Kerja
Langsung/Upah Langsung**



**Biaya
Bahan Baku**

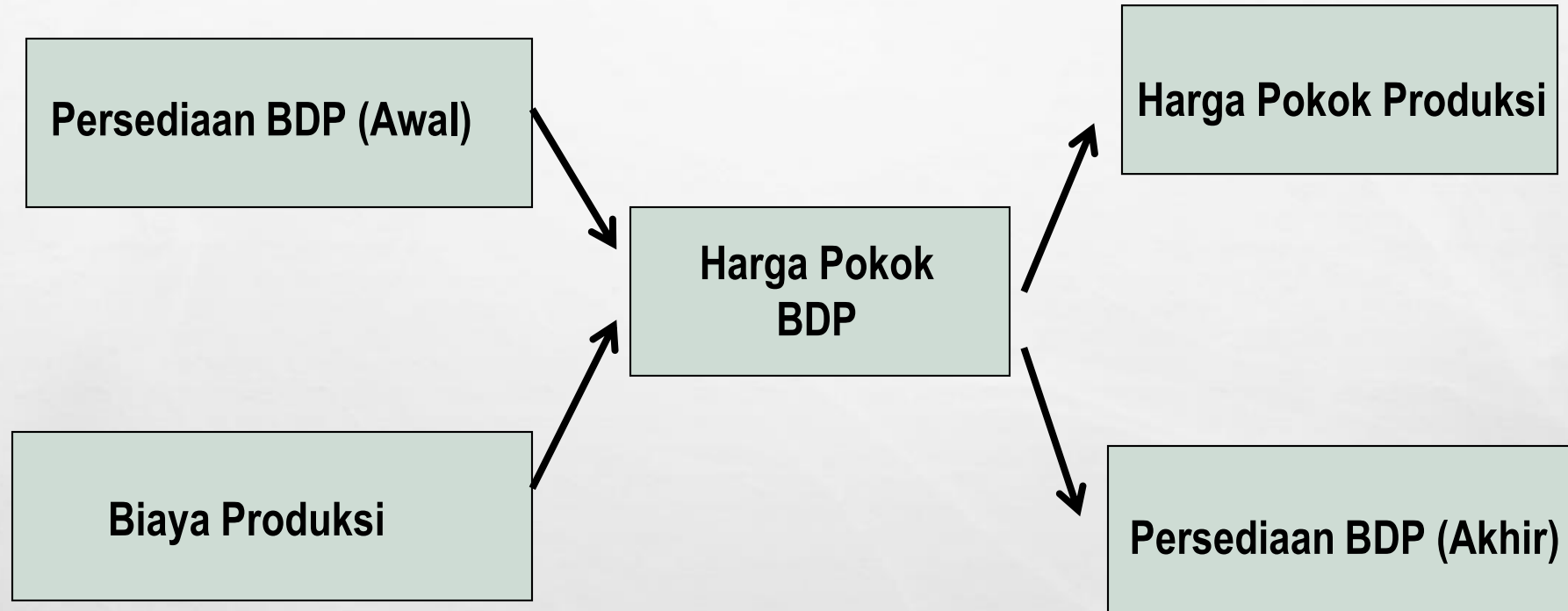


Biaya Produksi

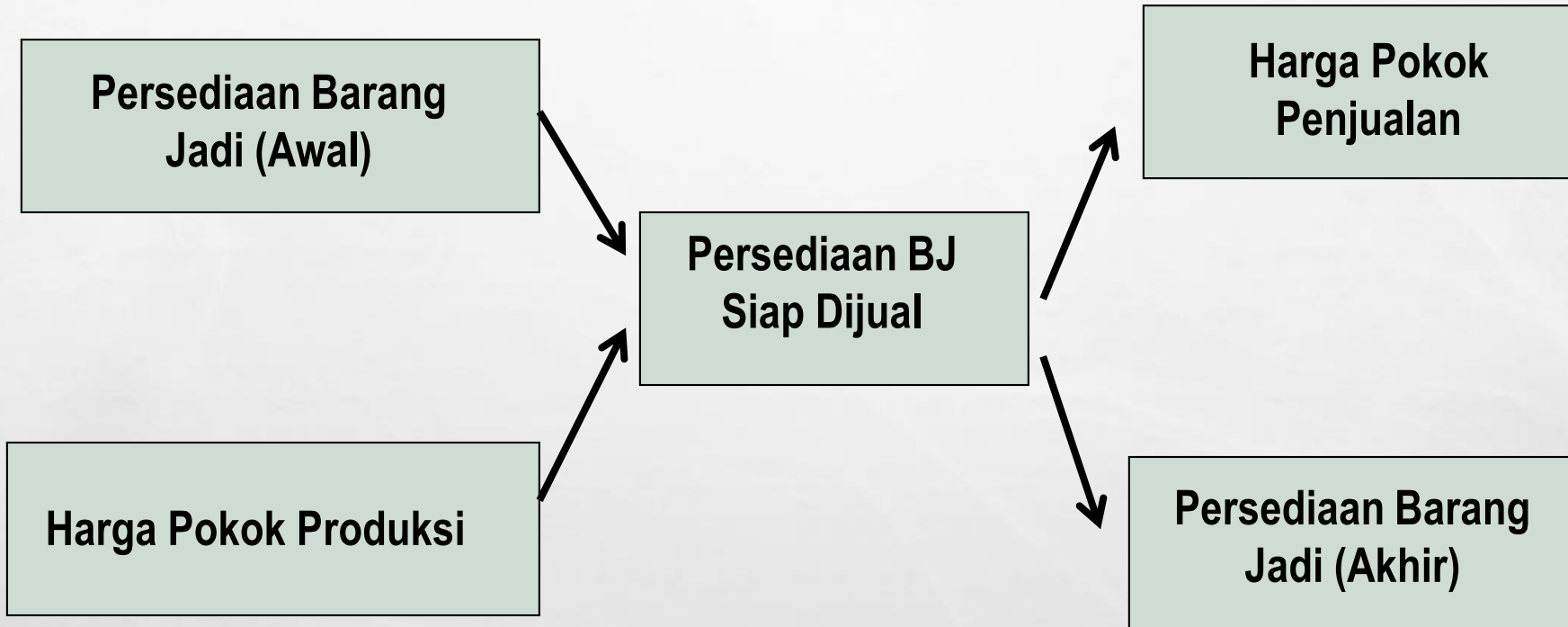


**Biaya Overhead Pabrik
(BOP)**

M e n g o l a h



M e n g o l a h



M e n j u a l

PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI

**Persediaan awal
barang dalam
proses**



**Pengumpulan
beban-beban BDP**



**Persediaan akhir
barang dalam
proses**

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN

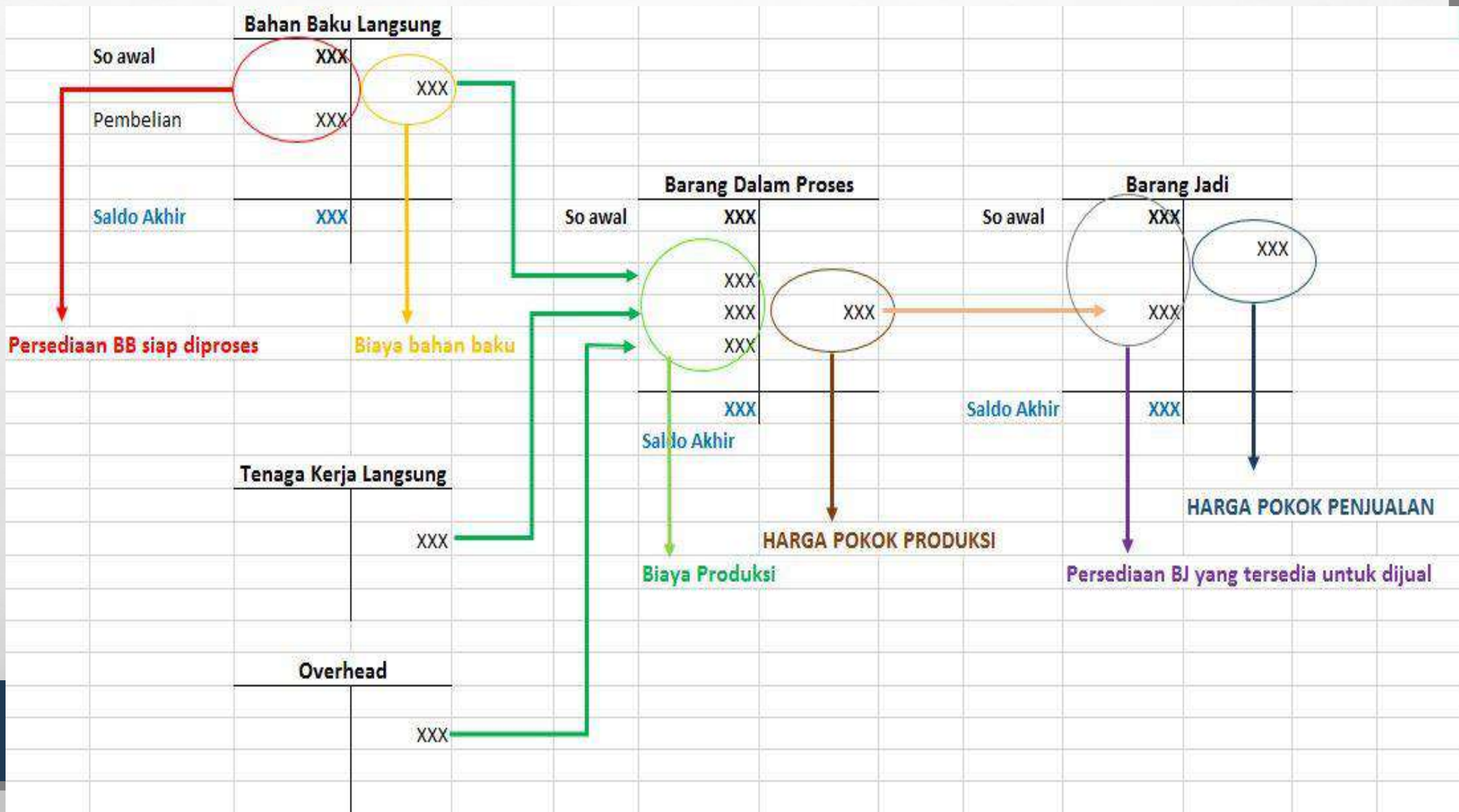
**Persediaan awal
barang Jadi**



**Harga Pokok
Produksi**



**Persediaan akhir
barang Jadi**



▶ Biaya Produksi Tak Langsung (Biaya Overhead Pabrik/BOP) → biaya produksi selain biaya bahan baku dan upah langsung yang terjadi selama satu periode.

▶ Meliputi:

- ▶ biaya bahan penolong,
- ▶ biaya bahan pembantu (perlengkapan) pabrik,
- ▶ upah tak langsung,
- ▶ biaya listrik,
- ▶ biaya reparasi dan pemeliharaan mesin,
- ▶ biaya pemeliharaan gedung pabrik,
- ▶ penyusutan gedung pabrik, penyusutan mesin,
- ▶ biaya asuransi pabrik,
- ▶ Pajak Bumi dan Bangunan pabrik, dll.

- ▶ Bahan penolong → bahan yang bersifat memperindah suatu produk sehingga secara fisik menjadi bagian dari produk. Biaya bahan penolong ditentukan seperti biaya bahan baku, namun diakui sebagai biaya produksi tak langsung (Biaya Overhead Pabrik/BOP)
- ▶ Bahan pembantu (perlengkapan pabrik) → bahan yang berfungsi memperlancar proses produksi sehingga secara fisik tidak menjadi bagian dari produk.

CONTOH LAPORAN LABA RUGI

PT TAHMIDAH					
Laporan Laba Rugi					
Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2017					
Pendapatan					17.305.000
Beban pokok pendapatan					(13.160.000)
Laba kotor					4.145.000
Beban umum dan administrasi					(756.000)
Beban penjualan					(337.000)
Beban lain-lain					(83.000)
					(1.176.000)
Laba sebelum pajak penghasilan					2.969.000
Beban pajak penghasilan					(74.225)
Laba setelah pajak penghasilan					2.894.775

PT. MAIDAH
Laporan Posisi Keuangan
Per 30 November 2016

Aset		Liabilitas & Ekuitas	
Aset lancar			
- Kas	35.500	Liabilitas lancar	
- Piutang dagang	21.000	Utang dagang	19.000
- Persed. Kain	22.500		
- Persed pakaian dlm proses	10.500	Liabilitas tak lancar	
- Persed. pakaian jadi	15.750	Utang Bank	65.000
- Persed. bahan penolong	3.000		
		Ekuitas :	
Jumlah aset lancar	98.250	- Modal saham	250.000
		- Saldo laba	37.250
Aset tetap :			
- Tanah	150.000		187.250
- Bangunan	50.000		
- Akum. Depr. Bangunan	20.000		
- Mesin & Peralt. Prod.	90.000		
- Akum. Depr. Ms & Peralt	27.000		
- Peralatan kantor	25.000		
- Akum. Depr. Peralatan Kantor	5.000		
Jumlah aset tetap	163.000		
Total asset	371.250	Total liabilitas & ekuitas	371.250

- **IKATAN AKUNTAN INDONESIA. 2016. *STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH*. JAKARTA.**
- **JUSUP, AL. HARYONO. 2014. DASAR-DASAR AKUNTANSI. JILID 1. YOGYAKARTA : STIE YKPN**
- **SUWARDJONO. 1991. *AKUNTANSI PENGANTAR*. EDISI KEDUA. YOGYAKARTA : BPFE.**
- **PRIYADI, MASWAR PATUH. BAHAN AJAR AKUNTANSI PENGANTAR 2. AKUNTANSI PERUSAHAAN MANUFAKTUR.**

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran 5:
Foto Kegiatan

PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN



KELOMPOK PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

TITIK MILDAWATI

NENNY SYAHRENNY

DIAN RATNASARI YAHYA



Juwita Sari

PERUSAHAAN MANUFAKTUR

- **SUATU JENIS PERUSAHAAN YANG BERGERAK DALAM BIDANG PEMBELIAN BARANG YANG TIDAK LANGSUNG DIJUAL, TETAPI DIOLAH TERLEBIH DAHULU MELALUI PROSES PRODUKSI UNTUK DIJADIKAN BARANG JADI.**
- **PERSEDIAAN YANG DIMILIKI → PERSEDIAAN BAHAN BAKU, PERSEDIAAN BARANG SETENGAH JADI, PERSEDIAAN BARANG JADI DAN PERSEDIAAN LAIN-LAIN.**

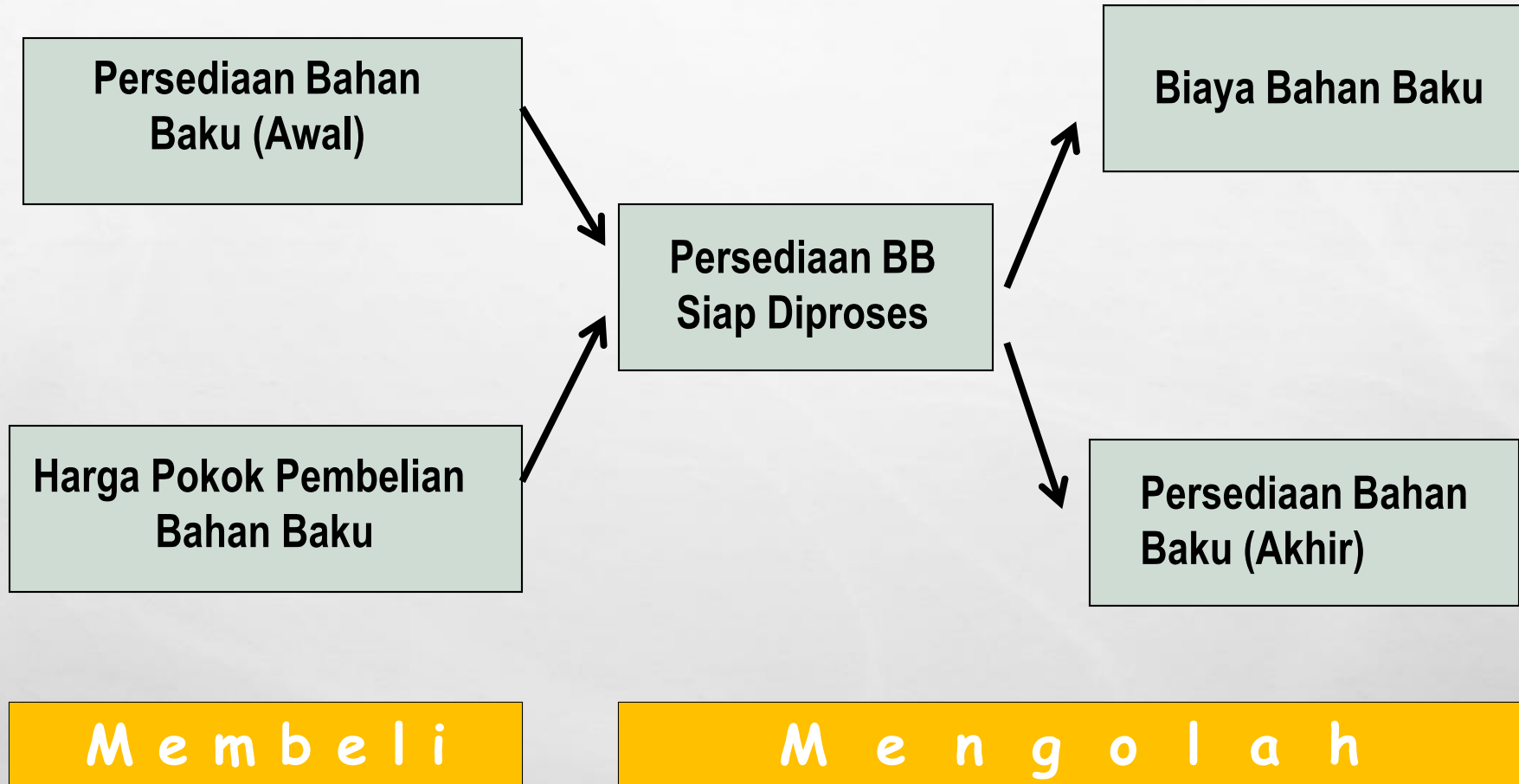
AKUN-AKUN KEGIATAN MEMBELI DAN MENGOLAH BAHAN BAKU

- **PEMBELIAN**
- **RETUR DAN POTONGAN PEMBELIAN**
- **POTONGAN TUNAI PEMBELIAN**
- **BEBAN ANGKUT PEMBELIAN**
- **BEBAN BAHAN BAKU**
- **PERSEDIAAN BAHAN BAKU**
- **PERSEDIAAN BARANG DALAM PROSES**
- **PERSEDIAAN BARANG JADI**

AKUN-AKUN KEGIATAN MENJUAL

- **PENJUALAN**
- **RETUR DAN POTONGAN PENJUALAN**
- **POTONGAN TUNAI PENJUALAN**
- **HARGA POKOK PENJUALAN**

ARUS BIAYA



**Biaya Tenaga Kerja
Langsung/Upah Langsung**



**Biaya
Bahan Baku**

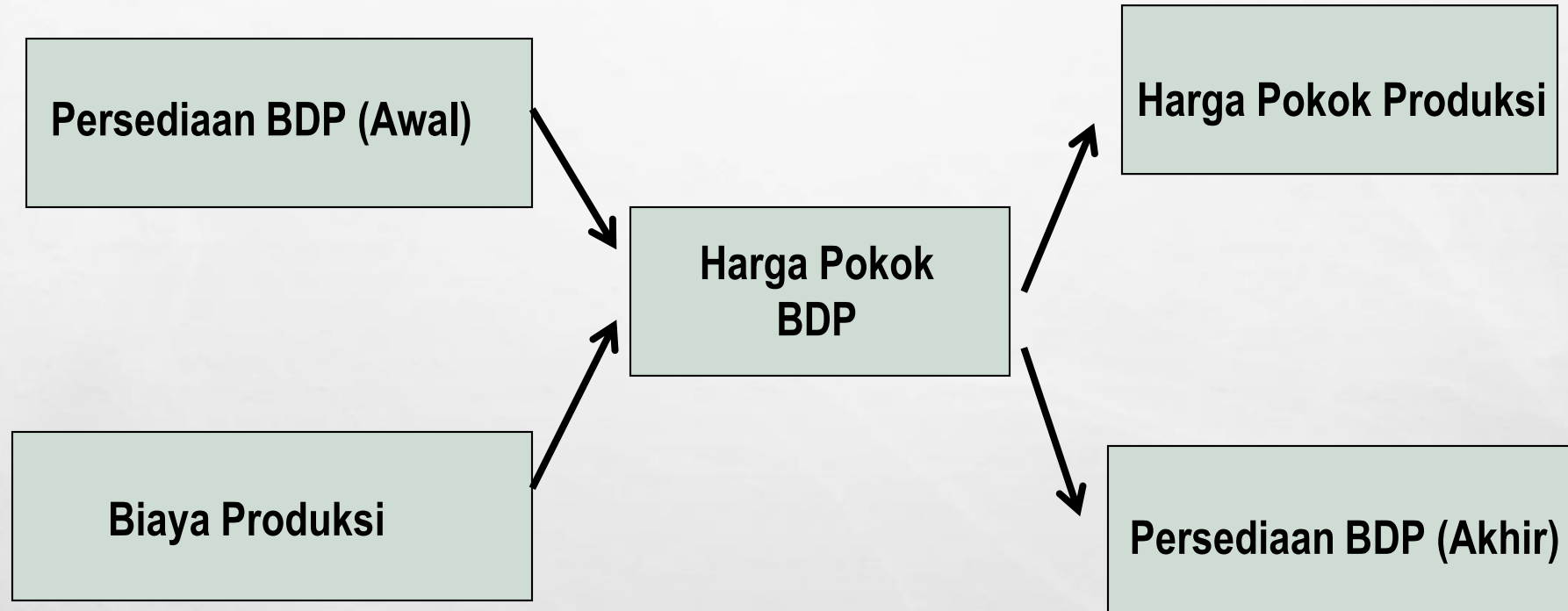


Biaya Produksi

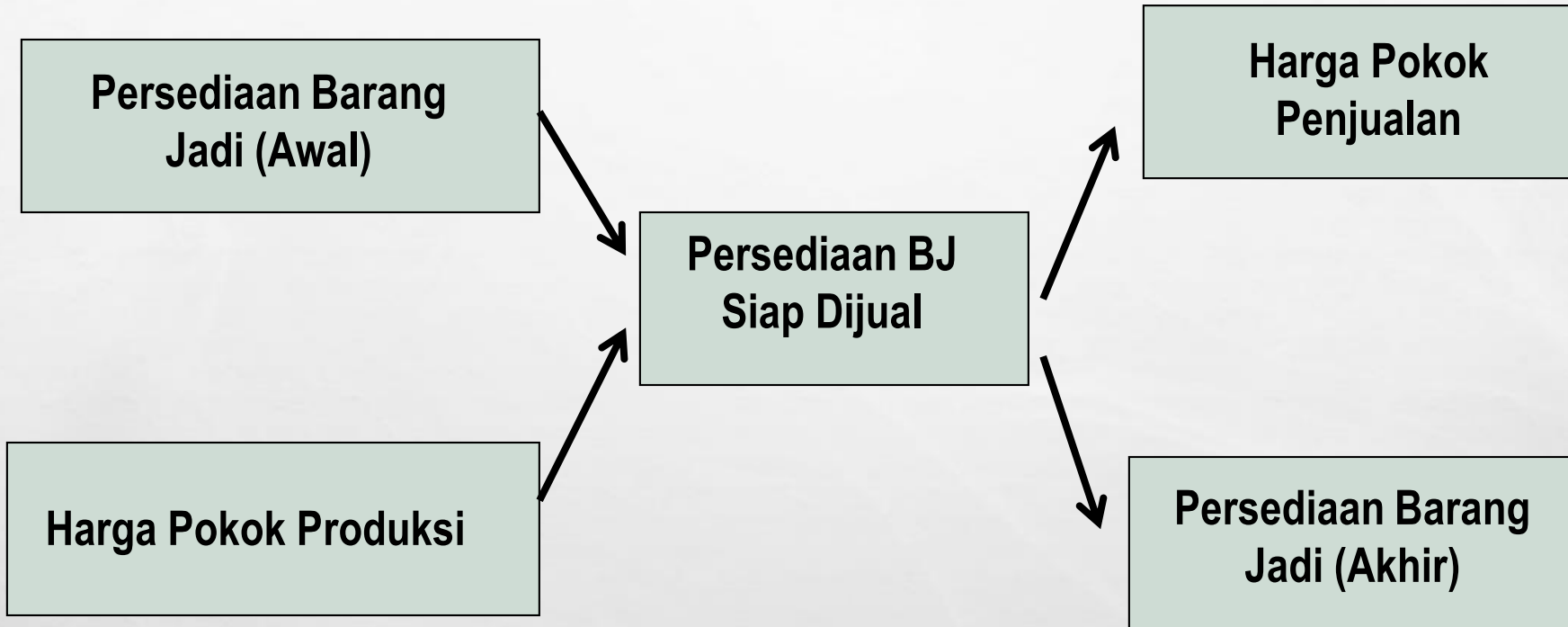


**Biaya Overhead Pabrik
(BOP)**

M e n g o l a h



M e n g o l a h



M e n j u a l

PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI

**Persediaan awal
barang dalam
proses**



**Pengumpulan
beban-beban BDP**



**Persediaan akhir
barang dalam
proses**

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN

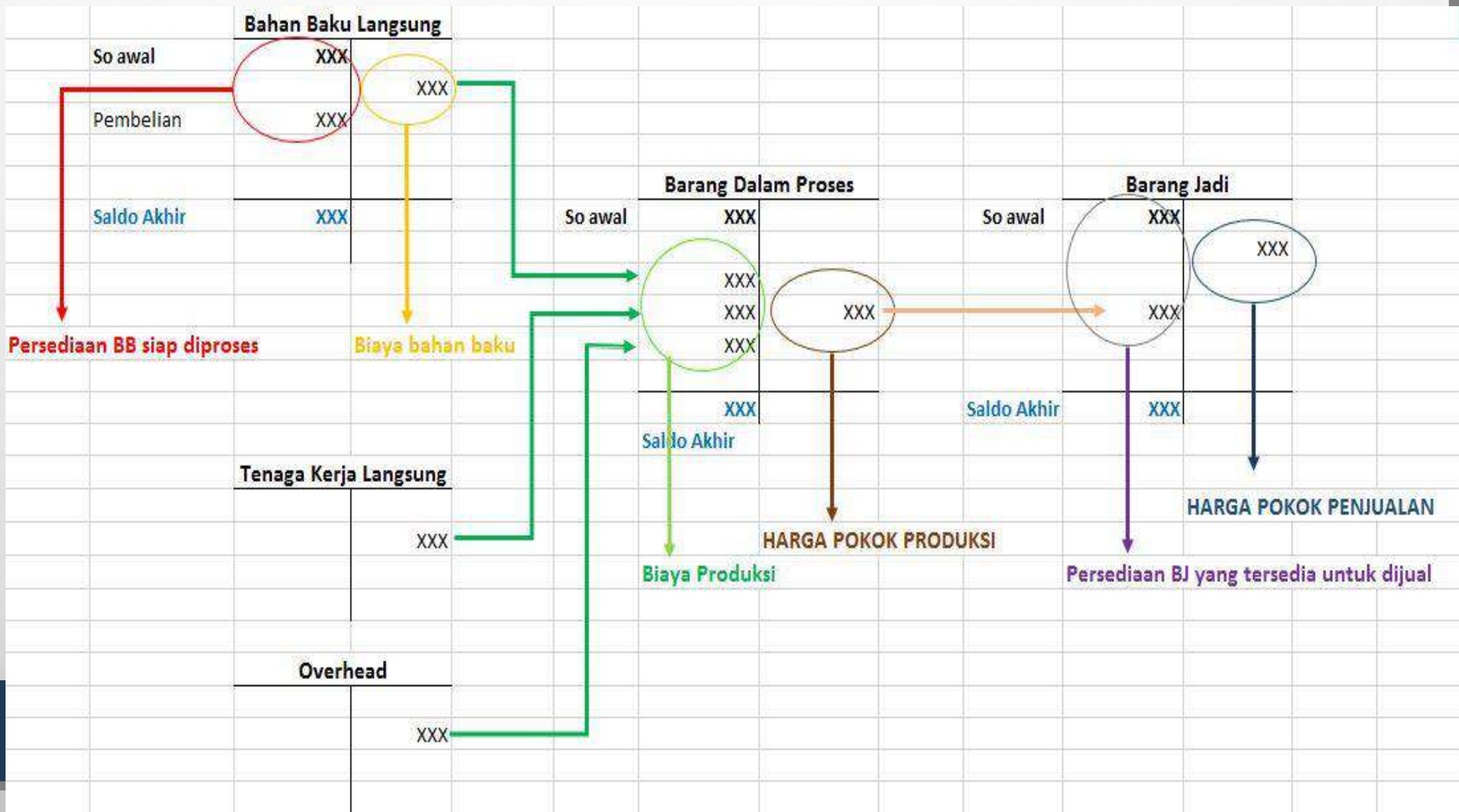
**Persediaan awal
barang Jadi**



**Harga Pokok
Produksi**



**Persediaan akhir
barang Jadi**



▶ Biaya Produksi Tak Langsung (Biaya Overhead Pabrik/BOP) → biaya produksi selain biaya bahan baku dan upah langsung yang terjadi selama satu periode.

▶ Meliputi:

- ▶ biaya bahan penolong,
- ▶ biaya bahan pembantu (perlengkapan) pabrik,
- ▶ upah tak langsung,
- ▶ biaya listrik,
- ▶ biaya reparasi dan pemeliharaan mesin,
- ▶ biaya pemeliharaan gedung pabrik,
- ▶ penyusutan gedung pabrik, penyusutan mesin,
- ▶ biaya asuransi pabrik,
- ▶ Pajak Bumi dan Bangunan pabrik, dll.

- ▶ Bahan penolong → bahan yang bersifat memperindah suatu produk sehingga secara fisik menjadi bagian dari produk. Biaya bahan penolong ditentukan seperti biaya bahan baku, namun diakui sebagai biaya produksi tak langsung (Biaya Overhead Pabrik/BOP)
- ▶ Bahan pembantu (perlengkapan pabrik) → bahan yang berfungsi memperlancar proses produksi sehingga secara fisik tidak menjadi bagian dari produk.

CONTOH LAPORAN LABA RUGI

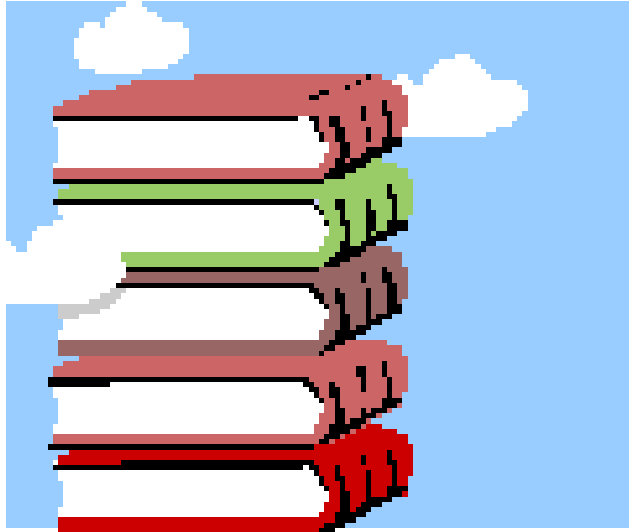
PT TAHMIDAH					
Laporan Laba Rugi					
Untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2017					
Pendapatan					17.305.000
Beban pokok pendapatan					(13.160.000)
Laba kotor					4.145.000
Beban umum dan administrasi					(756.000)
Beban penjualan					(337.000)
Beban lain-lain					(83.000)
					(1.176.000)
Laba sebelum pajak penghasilan					2.969.000
Beban pajak penghasilan					(74.225)
Laba setelah pajak penghasilan					2.894.775

PT. MAIDAH
Laporan Posisi Keuangan
Per 30 November 2016

Aset		Liabilitas & Ekuitas	
Aset lancar			
- Kas	35.500	Liabilitas lancar	
- Piutang dagang	21.000	Utang dagang	19.000
- Persed. Kain	22.500		
- Persed pakaian dlm proses	10.500	Liabilitas tak lancar	
- Persed. pakaian jadi	15.750	Utang Bank	65.000
- Persed. bahan penolong	3.000		
		Ekuitas :	
Jumlah aset lancar	98.250	- Modal saham	250.000
		- Saldo laba	37.250
Aset tetap :			
- Tanah	150.000		187.250
- Bangunan	50.000		
- Akum. Depr. Bangunan	20.000		
- Mesin & Peralt. Prod.	90.000		
- Akum. Depr. Ms & Peralt	27.000		
- Peralatan kantor	25.000		
- Akum. Depr. Peralatan Kantor	5.000		
Jumlah aset tetap	163.000		
Total asset	371.250	Total liabilitas & ekuitas	371.250

- **IKATAN AKUNTAN INDONESIA. 2016. *STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN ENTITAS MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH*. JAKARTA.**
- **JUSUP, AL. HARYONO. 2014. DASAR-DASAR AKUNTANSI. JILID 1. YOGYAKARTA : STIE YKPN**
- **SUWARDJONO. 1991. *AKUNTANSI PENGANTAR*. EDISI KEDUA. YOGYAKARTA : BPFE.**
- **PRIYADI, MASWAR PATUH. BAHAN AJAR AKUNTANSI PENGANTAR 2. AKUNTANSI PERUSAHAAN MANUFAKTUR.**

DAFTAR PUSTAKA



PEMBUKUAN SEDERHANA



**Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia
(STIESIA) Surabaya**

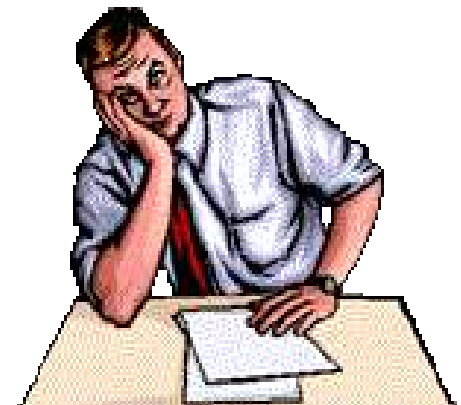
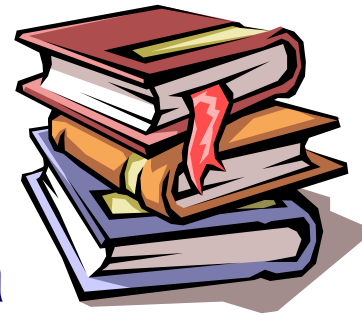
PEMBUKUAN ITU TIDAK PENTING!

Yang terpenting adalah bagaimana kita dapat **memproduksi atau membeli barang** dengan **biaya atau harga yang rendah**, kemudian **menjual dengan harga yang tinggi**.

Dengan demikian keuntungan menjadi besar!



Benarkah pernyataan diatas





Masalahnya adalah:

1. Apakah suatu keuntungan yang dirasakan oleh pengusaha adalah betul-betul merupakan keuntungan yang rasional?, dan apakah suatu keuntungan telah dihitung berdasarkan perhitungan yang wajar?
2. Kalau akan meningkatkan omset penjualan, apakah tidak diperlukan informasi penjualan yang lalu? Kalau diperlukan, dengan cara bagaimana dia memperoleh informasi penjualan tahun lalu?
3. Bagaimana ia akan menekan biaya untuk mencapai efisiensi, kalau data-data tentang biaya tidak dapat diketahui?
4. Bagaimana dia berani memutuskan untuk mengambil kredit kalau ia tidak mengetahui secara benar kemampuannya untuk membayar pokok pinjamannya

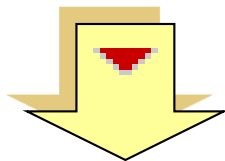


Oleh Karena itu, dibutuhkan informasi untuk menjawab masalah-masalah tersebut diatas!



Informasi keuangan dapat diperoleh kalau ada **catatan keuangan.....**

Lazimnya catatan keuangan tersebut dikenal dengan **pembukuan**



PEMBUKUAN?

PEMBUKUAN:

1. Inti pembukuan ternyata adalah pencatatan
2. Yang dicatat adalah transaksi (kejadian keuangan)
3. Pencatatan dilaksanakan dengan cara tertentu, dalam arti bahwa tehnik pencatatan serta perangkatnya antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lain tidak harus sama
4. Kejadian keuangan adalah peristiwa yang akan mempengaruhi harta, utang dan/atau modal usaha (kekayaan bersih/ekuitas)



Pembukuan adalah suatu kebutuhan



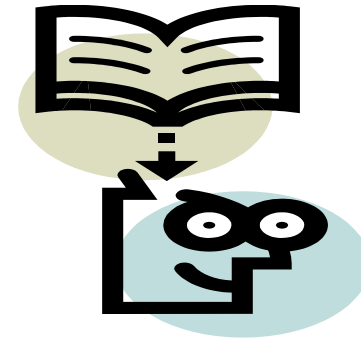
Untuk memperoleh informasi tentang:

- Gambaran kemajuan usaha
- posisi harta, utang, ataupun modal/kekayaan bersih.

Kalau pembukuan hanya dianggap sebagai beban semata, anda hanya akan memperoleh suatu kegiatan yang membosankan dan memberatkan.

KEINGINAN MEMBUKU ADALAH “NALURIAH”

- ✓ Keterbatasan untuk mengingat
- ✓ Pada sisi lain kelebihan manusia adalah diberikannya akal

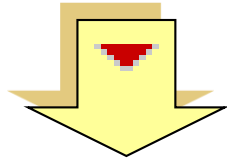


Dengan akal, kita mengatasi keterbatasan mengingat dengan cara ***membuat catatan***, sehingga dengan cepat dapat diketahui kondisi usaha dan keuangannya.



Keterbatasan untuk mengingat mendorong kita untuk ***melaksanakan pembukuan***

PEMBUKUAN ITU ADALAH SENI

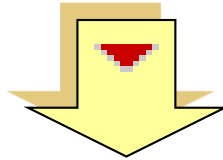


Pengetrapannya pada masing-masing perusahaan BERBEDA

Rancangannya dibuat sesuai dengan informasi yang akan diperlukan, dan tingkat kecakapan pembuku.



PEMBUKUAN MERUPAKAN ALAT BANTU DALAM MENGELOLA USAHA



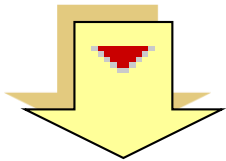
Pembukuan yang benar/tepat, tidak 100% menjamin keberhasilan usaha (secara mutlak), tetapi tergantung bagaimana kita memanfaatkan informasi yang dihasilkan melalui proses pembukuan

LAPORAN KEUANGAN



(1) Neraca

Gambaran posisi keuangan



Jika anda mengelola suatu kegiatan usaha, apakah yang ingin anda ketahui tentang perusahaan yang anda kelola

1. Jumlah kekayaan
2. Berwujud apa
3. Asal kekayaan

Dengan kata lain menghendaki informasi tentang: harta, utang, dan modal usaha (ekuitas)



Kalau informasi tersebut diatas yang ingin Anda ketahui berarti Anda membutuhkan informasi keuangan yang berupa ***Neraca***.

Neraca adalah laporan keuangan yang menggambarkan tentang posisi keuangan pada tanggal tertentu yang meliputi harta, utang, dan atau modal usaha (kekayaan bersih/ekuitas).

Harta, adalah seluruh kekayaan yang terikat pada usaha dan digunakan untuk kegiatan operasional usaha.

Utang, adalah kewajiban-kewajiban yang harus dilunasi pada hari jatuh temponya.

Modal Usaha (Kekayaan Bersih/Ekuitas) merupakan selisih antara total harta dengan total utang (kewajiban).

Neraca itu ibarat potret, berubah karena waktu

Contoh:

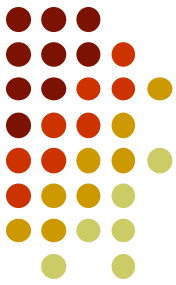
Misalkan posisi keuangan Toko Harapan pada tanggal 31 Nop 2022 menunjukkan jumlah sebagai berikut :



Utang Modal Kerja	Rp 150.000,--
Utang Usaha	Rp 200.000,--
Piutang Usaha	Rp 355.000,--
Persediaan Barang Dagangan	Rp 400.000,--
Inventaris toko	Rp 700.000,--
K a s	Rp 200.000,--

Bagaimanakah tampilan neraca Toko Harapan pada tanggal 31 Nop 2022?

Toko Harapan NERACA 31 Nop 2022



<i>Aset:</i>		<i>Kewajiban dan Ekuitas:</i>	
K a s	Rp	Utang Usaha	Rp
Piutang Usaha	Rp	Utang Modal	Rp
Persediaan Brg Dagangan	Rp	Kerja	
Inventaris Toko	Rp	Jumlah utang	Rp
		Modal	Rp
Jumlah Harta/Aktiva	Rp	Jumlah. Kewajiban & Ekuitas	Rp

Toko Harapan
NERACA
30 Nop 2022



<i>Aset:</i>		<i>Kewajiban dan Ekuitas:</i>	
K a s	Rp 200.000	Utang Usaha	Rp 200.000
Piutang Usaha	Rp 355.000	Utang Modal Kerja	Rp 150.000
Persediaan Brg Dagangan	Rp 400.000	Jumlah utang	Rp 350.000
Inventaris Toko	Rp 700.000	Modal	Rp 1.305.000
Jumlah Aset	Rp 1.655.000	Juml. Kewajiban dan Ekuitas	Rp 1.655.000



Selama bulan Des 2022 terdapat transaksi penerimaan dan pengeluaran kas sebagai berikut:

Penerimaan Kas:

Pelunasan piutang usaha	Rp 200.000,--
Penjualan tunai sebesar	Rp 650.000,--

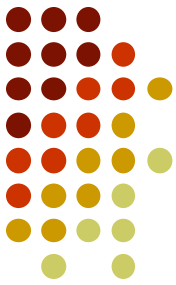
Pengeluaran Kas:

Pembayaran utang usaha	Rp 50.000,--
Pembelian	Rp 500.000,-
Biaya usaha	Rp 30.000,--

Sedang pada tanggal 31 Des 2022 sisa persediaan barang dagangan setelah dihitung sebesar Rp 300.000,--

Bagaimanakah Neraca Toko Harapan pada tanggal 31 Des 2022?

**Toko
Harapan
NERACA
31 Des 2022**



<i>Aset:</i>		<i>Kewajiban dan Ekuitas:</i>	
K a s	Rp 470.000	Utang Usaha	Rp 150.000
Piutang Usaha	155.000	Utang Modal Kerja	150.000
Persediaan Brg Dagangan	300.000	Jumlah utang	300.000
Inventaris Toko	700.000	Modal	1.325.000
Jumlah Aset	Rp 1.625.000	Juml. Kewajiban dan Ekuitas	Rp 1.625.000

Toko Harapan

Laporan Laba Rugi

31 Des 2022



Penjualan		650.000
Harga Pokok Penjualan		
Persediaan awal	400.000	
Pembelian	<u>500.000</u>	
Barang Tersedia Dijual	900.000	
Persediaan Akhir	<u>300.000</u>	
Harga Pokok Penjualan		<u>600.000</u>
Laba Kotor		50.000
Biaya Usaha		<u>30.000</u>
Laba Bersih		20.000

Toko Harapan

Laporan Laba Rugi

31 Des 2022



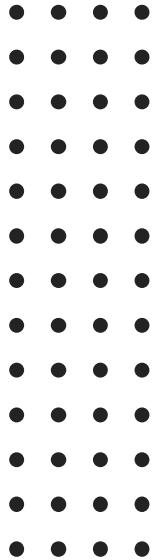
Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1 Des 2022	Saldo			200.000
	Pelunasan piutang usaha	200.000	-	400.000
	Penjualan tunai sebesar	650.000	-	1.050.000
	Pembayaran utang usaha	-	50.000	1.000.000
	Pembelian		500.000	500.000
	Biaya usaha	-	30.000	470.000
	JUMLAH	850.000	580.000	



**TERIMA
KASIH**

KONTEN VIDEO

STIESIA SURABAYA / 2023



KONTEN VIDEO

Konten Video merupakan gabungan antara gambar visual serta audio yang termuat didalamnya. Konten video saat ini merupakan konten yang paling banyak diminati oleh masyarakat pengguna internet diseluruh penjuru dunia. Tidak hanya suara yang sekaligus bisa diterima oleh audiens, informasi dan pesan akan lebih mudah ditampilkan dengan gambar visual. Konten video dapat kita temukan pada berbagai macam media, seperti televisi, website, jejaring media sosial, aplikasi smartphone dan lainnya.



JENIS-JENIS KONTEN

01

KONTEN HIBURAN

03

KONTEN INSPIRASI

02

**KONTEN INFORMASI
& EDUKASI**

04

**KONTEN VLOG &
BLOG**

PERLENGKAPAN UNTUK MEMBUAT KONTEN VIDEO :

1. Kamera
2. Mikrofon
3. Tripod/monopod
4. Smartphone, laptop, komputer
5. Aplikasi video editing
6. Jaringan internet

Opsional :

1. Stabilizer
2. Lighting
3. Kartu memori

PERLENGKAPAN UNTUK MEMBUAT KONTEN VIDEO :

Kamera

Mikrofon

Tripod/monopod

**Smartphone,
komputer,
laptop**

**Aplikasi
video
editing**

**Jaringan
internet**

Optional

1. Stabilizer
2. Lighting
3. Kartu memori

SUBTITLE

CARA MEMBUAT KONTEN VIDEO

Membuat konten video umumnya bisa lebih kompleks dari konten lainnya. Karena pada konten jenis ini bisa berupa gabungan dari seluruh jenis konten yang ada. Konten video bisa memuat isi berupa gambar, suara dan tulisan, sehingga umumnya akan memerlukan waktu yang lebih lama dari pengerjaan konten yang lainnya. Berbeda jika kamu ingin membuat sebuah konten video yang sederhana.



CARA MEMBUAT KONTEN VIDEO

Konten video yang tidak kompleks contohnya seperti video percakapan ringan yang membahas sebuah topik, video footages, dan masih banyak yang lainnya. Jika kamu berencana tidak ingin merekam sendiri maka bisa menggunakan video cuplikan yang bebas copyright dan bisa kamu edit dan pergunakan pada konten yang nantinya dipublikasikan.



CARA MEMBUAT KONTEN VIDEO

01

Membuat rencana strategis

Mengidentifikasi tujuan dan goal dalam cerita sekaligus target pasar dari video nantinya, serta memperkirakan budget yang akan dibutuhkan.

02

Pre-Production

Merencanakan aspek teknis saat produksi video promosi.

03

Produksi

Hari shooting video dengan sudah mempersiapkan dengan matang seluruh plan, jadwal, crew, serta equipment, dan lain-lain

CARA MEMBUAT KONTEN VIDEO

04

Post-Production

Editing Video agar rapi dan mudah dilihat dan dipahami.

05

Distribusi Video dan Marketing

Mendistribusikan, mempromosikan video ke berbagai platform media sosial dan juga melakukan Search-Engine Optimization (SEO).

MEMBUAT KONTEN PROMOSI.

Konten promosi adalah strategi pemasaran dimana kita merencanakan, membuat, dan mendistribusikan konten yang mampu menarik pemirsa yang tepat sasaran, kemudian mendorong mereka menjadi konsumen. Dari pengertian tersebut dapat kita tarik bahwa tujuan dari konten promosi adalah untuk menarik viewers (pemirsa) baru untuk mengenal bisnis dan produk kita. Sedangkan tujuan kedua adalah mendorong atau mengajak mereka untuk menjadi konsumen. Jadi, dua tujuan tersebut tidak akan pernah kita capai kalau kita hanya melakukan posting jualan langsung di akun media sosial kita.

MEMBUAT KONTEN VIDEO UNTUK PROMOSI.

Video marketing adalah strategi pemasaran yang dalam penerapannya menggunakan video untuk memasarkan dan mempromosikan produk atau layanan suatu bisnis. Selain itu, pemasaran video juga dapat digunakan untuk meningkatkan keterlibatan di saluran digital dan sosial, sehingga dapat dimanfaatkan untuk memberikan product dan brand awareness kepada pelanggan. Dengan demikian, video marketing tidak heran apabila banyak pelaku bisnis yang memutuskan untuk menggunakan video marketing sebagai strategi digital marketing yang efektif.

VIDEO UNTUK PROMOSI PENTING KARENA :

Ada banyak alasan mengapa video marketing menjadi penting untuk bisnis. Ini berkaitan dengan semakin mudahnya teknologi untuk membuat video berkualitas, sehingga teknologi ini menjadi lebih populer di kalangan pemasar. Tapi itu bukan satu-satunya alasan mengapa video menjadi bentuk komunikasi yang dominan saat ini. Alasan lainnya adalah karena munculnya teknologi smartphone yang membuat menonton video menjadi lebih mudah dan nyaman.



VIDEO UNTUK PROMOSI PENTING KARENA :

Di tambah dengan masa pandemi yang akhirnya mendorong konsumsi media online menjadi lebih tinggi, seperti di AS yang meningkat menjadi 215%. Sementara pada tahun 2022, sebuah survei menunjukkan bahwa penonton umumnya akan menghabiskan rata-rata 19 jam seminggu untuk menonton video online. Oleh sebab itu, melakukan video marketing kini menjadi salah satu strategi pemasaran yang unggul dan efektif untuk menjangkau lebih banyak target audiens yang potensial.



TUJUAN DAN MANFAAT VIDEO MARKETING

1. Membangun kepercayaan, menarik perhatian dan minat calon konsumen dan konsumen mudah menarik informasi.
2. Dapat menjangkau jutaan pemirsa dalam waktu singkat dan memperluas target pasar.
3. Memberikan pertimbangan kepada konsumen untuk membeli produk.
4. Lebih akrab dengan mesin pencari (SEO) dan memberikan kesempatan untuk menjadi produk top of mind, serta dapat mendorong brand awareness.



KONSEP VIDEO POPULAR UNTUK PROMOSI

1

Video live streaming

2

Video pendek dengan musik viral

3

Video tutorial bisnis/produk

4

Edukasi seputar bisnis/produk

5

Katalog bisnis/produk yang dibuat dengan musik viral

KONSEP VIDEO POPULAR UNTUK PROMOSI

6

Video event

9

Interview/Video Q&A

7

Video branding

10

Video animasi

8

Video testimonial

APA YANG HARUS KITA LAKUKAN UNTUK MEMBUAT KONTEN PROMOSI YANG EFEKTIF?

1

Kenali dengan benar siapa target viewers (pemirsa) kita

2

Buat konten dengan kombinasi jenis dan tujuannya



APA YANG HARUS KITA LAKUKAN UNTUK MEMBUAT KONTEN PROMOSI YANG EFEKTIF?

3

Buat konten dengan prinsip AIDA (Attraction, Interest, Desire, Action)

4

Atur jadwal konten promosi dengan baik



CARA PROMOSI BISNIS DI TIKTOK.

1. Buat akun bisnis
2. Kenali tiktok lebih dalam
3. Fokus pada pembuatan dan kualitas konten
4. Manfaatkan filter, effect, dan sound (lagu) yang lagi viral
5. Gunakan fitur stitch
6. Bikin Hashtag challenge
7. Kerja bareng influencer
8. Daftar tiktok ads



HAL-HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN.

- **Konten haruslah original**
- **Menjaga sopan santun**
- **Menjaga privasi**
- **Menyampaikan informasi yang valid**
- **Menyertakan about atau nama pembuat konten**
- **Memiliki disclaimer**



THANK YOU.





