

Pemanfaatan aplikasi keuangan digital untuk mewujudkan UKM handal

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

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

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

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

⁴Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Surabaya, Indonesia, 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 mengefisienkan 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

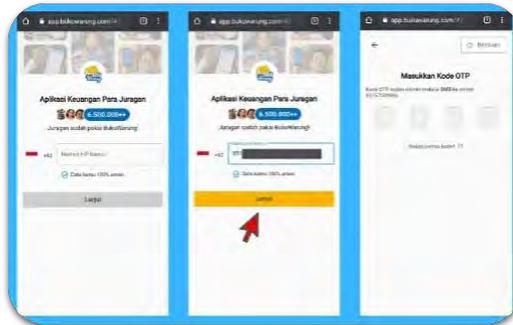
Saat ini, UKM toko kelontong masih menggunakan pencatatan manual, di buku tulis yang tidak rapi. Selanjutnya Tim abdimas STIESIA bekerjasama dengan pengembang tim BukuWarung di Surabaya untuk melakukan kegiatan pendampingan pemanfaatan aplikasi keuangan digital BukuWarung pada toko kelontong. Berikut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



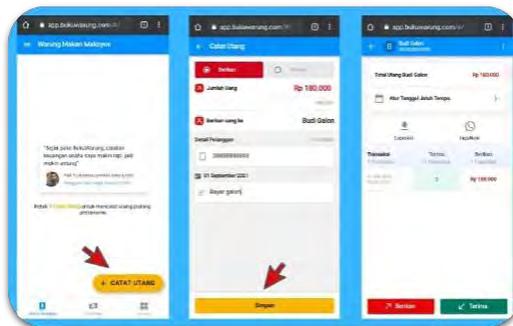
Gambar 1. Peserta abdimas

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).



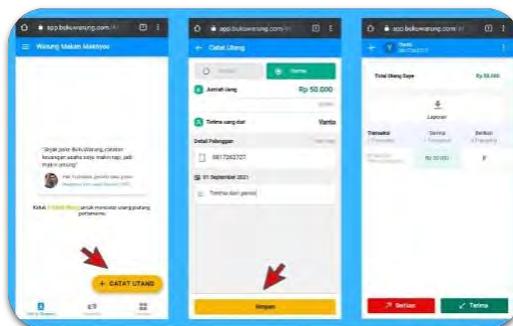
Gambar 2. Cara login aplikasi BukuWarung
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

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.



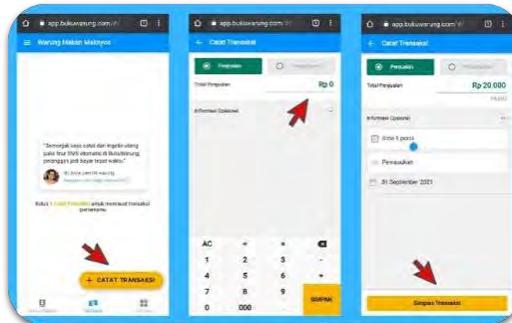
Gambar 3. Alur pencatatan utang
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

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.



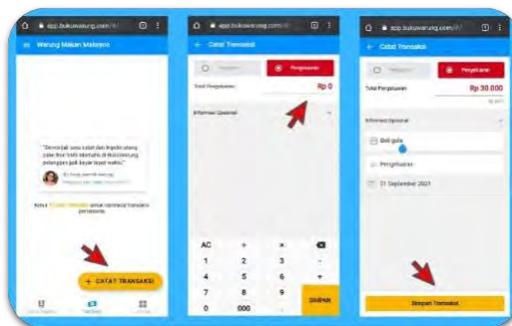
Gambar 4. Alur pencatatan piutang
Sumber: <https://bukuwarung.com/>

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 mempraktekan 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. *JAMAICA: 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
UKM 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.,MLSM	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 UKM 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 :

Mitra Program :

- Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan) : Kabupaten Gresik

Luaran yang dihasilkan :

Waktu Pelaksanaan :

Biaya Total :

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

: Zoom Meeting

: UKM Dewan Masjid Indonesia Gresik (Toko Kelontong)

: Kabupaten Gresik

: Publikasi Koran dan Publikasi Jurnal

: 20 Maret 2021 – 30 Juni 2021

: Rp. 8.000.000

: Rp. 6.000.000

: Rp. 2.000.000

Diterima dan Disetujui Oleh

Kepala LP2M


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

Surabaya, 5 Agustus 2021

Ketua Pelaksana


Dr. Titik Mildawati
NIDN. 0728086303

Ketua STIESIA Surabaya



Dr. H. Radjrih Asyik, SE, M.Si., Ak., CA.
NIDN. 0730117301

RINGKASAN LAPORAN

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 Fresik, selanjutnya tim abdimas berusaha memfokuskan satu permasalahan dan memecahkannya. Ternyata, mayoritas dari toko kelontong masih belum rapi dalam pencatatan keuangan, penggunaan pencatatan yang tradisional 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.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

DMI merupakan organisasi yang bergerak dibidang dakwah dan membina UKM yang sudah satu tahun menjalin kerjasama dengan STIESIA. Salah satu binaannya dalah UKM toko kelontong, sebanyak 10 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 pendapatan keluarga melalui bisnis dari rumah. Barang-barang yang dijual beragam, dari makanan dan minuman hingga kebutuhan rumah tangga. Target pasar mereka adalah tetangga disekitar toko, toko berusaha memberikan barang kebutuhan yang serba ada dan dijual secara ecer. Jarak toko kelontong berjauhan, tetapi tetap dalam satu wilayah satu kelurahan sehingga mereka bersama-sama dibina oleh DMI Gresik.

Covid-19 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 berdampak pada penurunan daya beli masyarakat. Masyarakat cenderung berhemat karena pendapatan mereka juga tidak menentu dimasa pandemi, tanpa disadari hal ini dapat menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. Pembeli toko kelontong sendiri menurun, tetapi penjualan barang kebutuhan tetap berjalan. Penjualan bahan pokok masih terus beroperasi karena bahan pokok merupakan kebutuhan tetap untuk bertahan hidup. Dari hal ini dapat dipahami bahwa toko kelontong tidak dapat mengendalikan daya beli masyarakat tetapi mungkin saja UKM dapat mengefisiensikan operasionalnya.

Upaya mengefisiensikan operasional dapat melalui sistem rantai pasok, pemasaran, keuangan ataupun dari aspek sumber daya manusianya. Melalui survei pendahuluan tim abdimas STIESIA diketahui bahwa aspek pengelolaan finansial belum maksimal dilakukan oleh UKM toko keoltong. Padahal aspek finansial merupakan salah satu tombak strategi persaingan bisnis yang bisa dilakukan secara pribadi.

Setiap bisnis memiliki transaksi keuangan, sukses tidaknya pengelolaan keuangan tergantung dari ketekunan, kerapihan pencatatan keluar masuknya uang dan segala pembiayaan yang timbul. Semakin besar skala bisnis, maka semakin kompleks pula pencatatan keuangan.

BAB 2

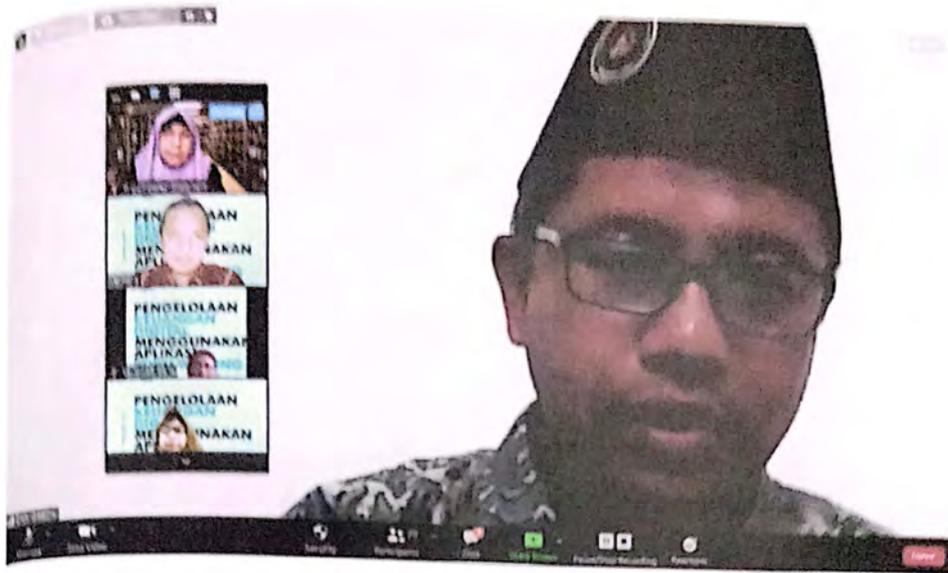
SOLUSI DAN TARGET LUARAN

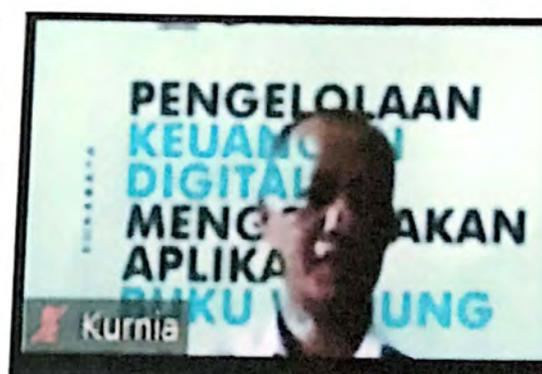
Laporan pengabdian ini menguraikan solusi atas permasalahan mitra UKM toko kelontong yaitu melalui kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan menggunakan aplikasi buku warung. Tim pengabdian dalam hal ini bertindak sebagai fasilitator sekaligus pendamping dari ukm toko kelontong dengan pihak aplikasi buku warung.

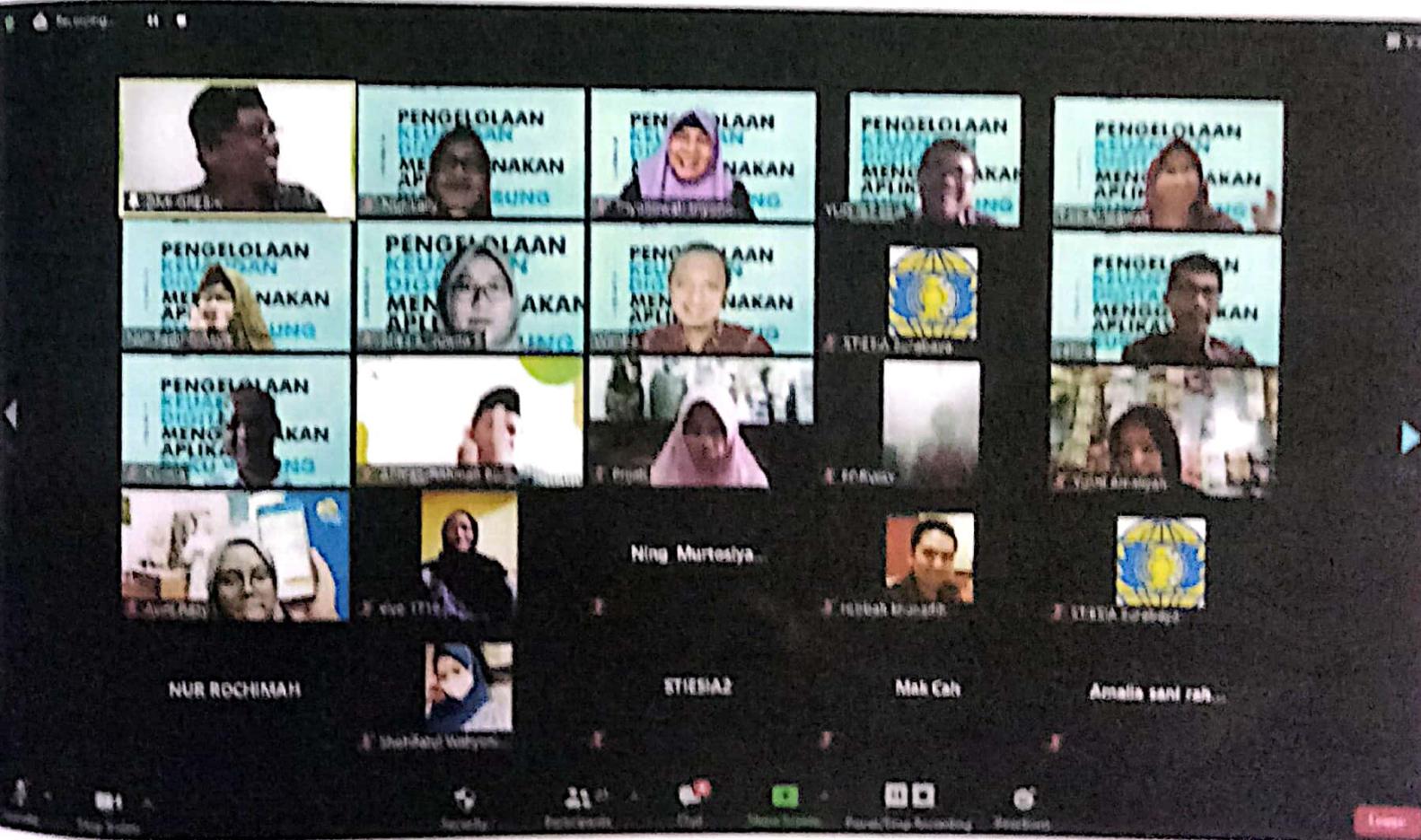
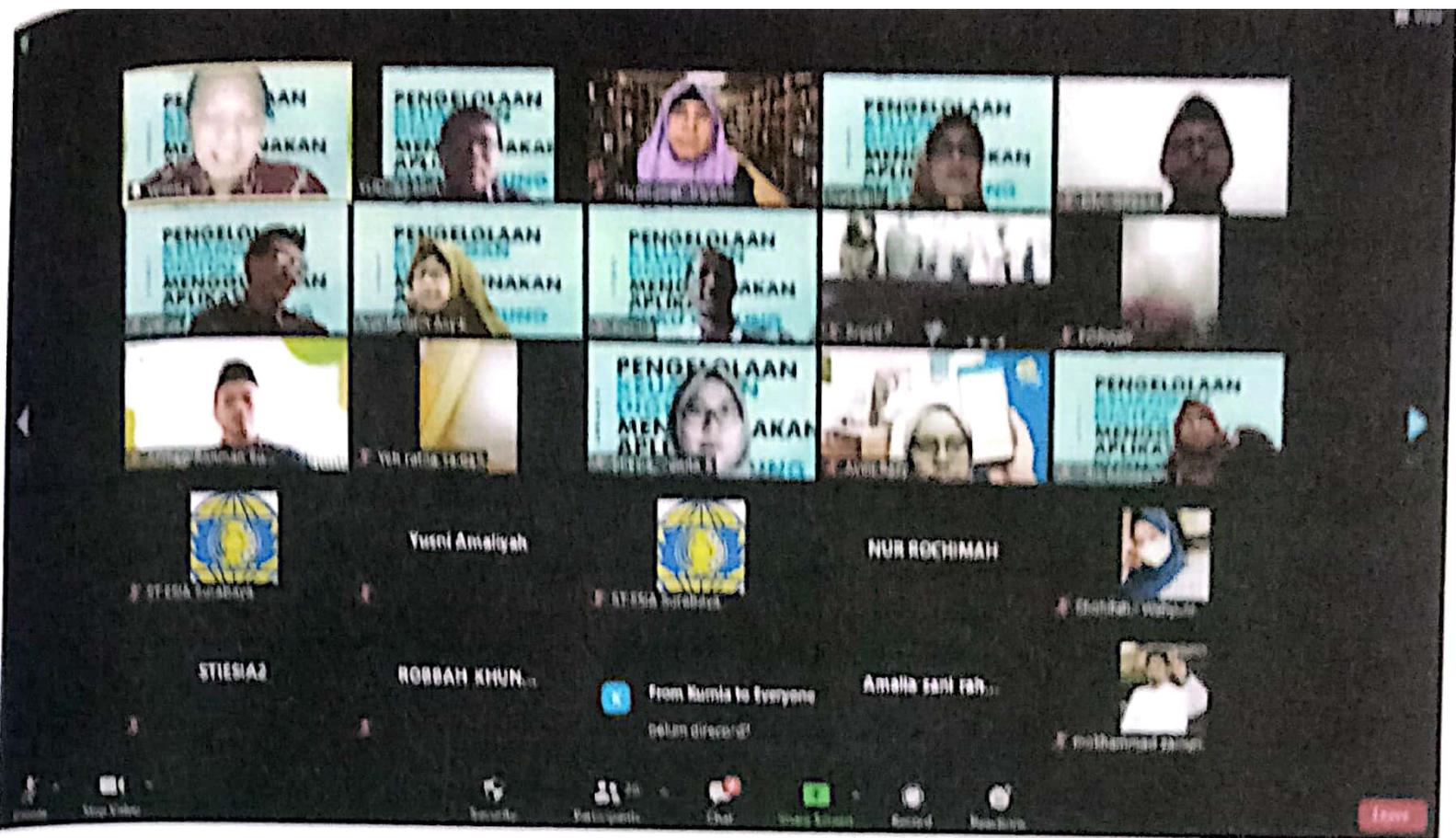
Kontribusi mendasar dari kegiatan ini adalah peningkatan UKM toko kelontong dalam mengelola efektifitas finansialnya. Menambah pemahaman UKM toko kelontong terkait pencatatan finansial secara digital dan membuka wawasan pemilik toko kelontong akan perkembangan teknologi saat ini. Harapannya, setiap transaksi keuangan yang timbul dari bisnis toko kelontong dapat tercatat dengan rapi menggunakan aplikasi buku warung.

LAMPIRAN 5
FOTO-FOTO KEGIATAN











SERTIFKAT

Diberikan Kepada

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

atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan
Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku
Warung pada UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik

Pada April 2021 - Agustus 2021

Ketua STIESIA Surabaya



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



SURAT TUGAS

Nomor: A.202a/01.6b/IV/2021

Tanggal 12 April 2021

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

Nama : 1. Titik Mildawati, Dr., S.E., M.Si., Ak., CA.
2. Kurnia, Dr., S.E., M.Si., Ak., CA., CPA.
3. Yahya, Drs. Ec., M.M.
4. Juwita Sari, S.M., M.SM.
5. Martha Adriani Suriani
6. Ayu Ridha Zulaiha
7. Bagaskara Wahyu Purbaningrat
8. Deasy Kurniasari

Alamat : Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan : 1-4 Dosen
5-8 Mahasiswa

Tujuan : UMKM Toko Kelontong di Kabupaten Gresik

Keperluan : Pelatihan Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi Buku Warung

Materi : Aplikasi Buku Warung

Pelaksanaan, Tanggal : April s.d. Agustus 2021

Biaya Tugas : LP2M

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 STIESIA,

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



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 Laily., M.Si
NIDN. 0714126203

Ketua Pelaksana

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

Kelompok STIESIA Surabaya

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

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 mikrokecil 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 Kementrian 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.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Laporan pengabdian ini menguraikan solusi atas permasalahan mitra UKM yaitu UMKresna 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.

2. Program Pelatihan dan Pendampingan PKM STIESIA Surabaya untuk UMKnesia
 (<https://www.neo-demokrasi.com/program-pelatihan-dan-pendampingan-ukm-stiesia-surabaya-untuk-umknesia>)

Materi Pelatihan UKM "Back to Basic" dari PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya

BAGIKAN



Surabaya NEODEMOKRASI.COM | Program pelatihan dan pendampingan UKM oleh Tim PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya. Materi pelatihan tentang keuangan sederhana oleh PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya. Materi pelatihan tentang keuangan sederhana oleh PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya. Materi pelatihan tentang keuangan sederhana oleh PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya.

BERANDA EKSPRES HUKUM GAYA HIDUP JATIM KEJORA OLAHRAHA

Program Pelatihan dan Pendampingan PKM STIESIA Surabaya untuk UMKnesia

BAGIKAN



Surabaya NEODEMOKRASI.COM | Program pelatihan dan pendampingan UKM oleh Tim PKM STIESIA untuk UMKnesia Surabaya.



Mitra UKM yang termasuk dalam komunitas UMKnesia di Dawah Kidonatan Ibu Pemi Lestari merupakan UKM











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



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 Fadjrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

Tembusan Yth.:

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



**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

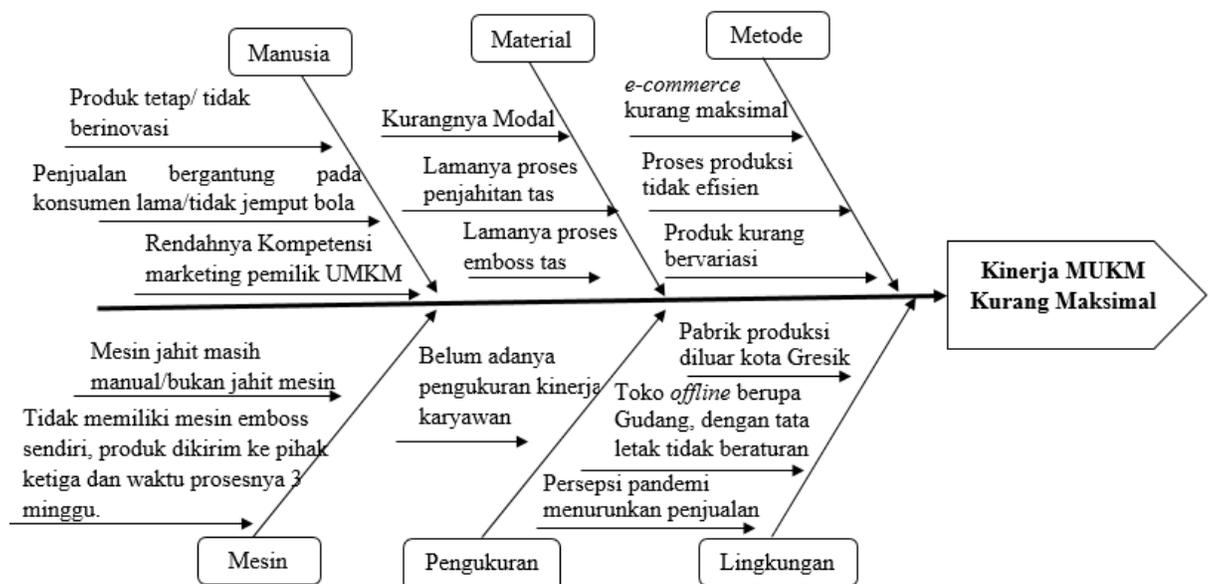
UMKM Tas Forway merupakan UMKM Tas yang berada di daerah Kedayang Kabupaten Gresik, pada *google maps* bisa ditemukan dengan nama for way 01. Berdiri sejak tahun 1980 sebagai konveksi tas rumahan dengan partai kecil, selanjutnya pada tahun 2014 dikelola oleh Ibu Isyikarimah sebagai pemilik sekaligus 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	Pembukaan acara <i>ceremony</i> pemberian alat kepada mitra.  <p data-bbox="526 1276 1146 1310">Gambar 2. Foto Penyerahan Alat (<i>press emboss</i>)</p>  <p data-bbox="626 1789 1052 1822">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 merespon 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, Tabriza 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 Yusrianafi. 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: ttp://dx.doi.org/10.23969/transborders.v3i1.1746.

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PENINGKATAN KINERJA UMKM MELALUI PROMOSI VIDEO
KONTEN DAN PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK
PENJUALAN PADA UMKM DI KECAMATAN GUBENG-SURABAYA



Oleh :

STIESIA

22-23/13

(GASAL)

Pelaksana :	Dr. Titik Mildawati , SE., M.Si., Ak., CA	NIDN :	0728086303
	: Nenny Syahreenny, 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

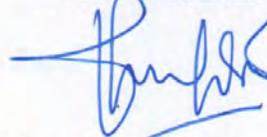
Surabaya, 14 Februari 2023

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

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

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



SURAT TUGAS

Nomor: A.12e/01.6b/IX/2022

Tanggal 19 September 2022

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

Nama : 1. Titik Mildawati, Dr., M.Si., Ak., CA.
2. Dian Ratnasari Yahya, S.E., M.S.M.
3. Nenny Syahreenny, S.E., M.Ak., Ak., CA.
4. Juwita Sari, S.M., M.SM.
5. Nariswari Putri Arif
6. Hana Evi Damayanti

Alamat : Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan : 1-4 : Dosen
5-6 : Mahasiswa

Tujuan : UMKM Kec. Gubeng

Keperluan : Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Materi : Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Promosi Video Konten dan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Di Kecamatan Gubeng Surabaya

Pelaksanaan, Tanggal : September 2022 - Januari 2023

Biaya Tugas : LP2M

Kendaraan : Non Dinas

Demikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



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.

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 Fadrijh Asyik., S.E., M.Si., Ak., C.A.





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.

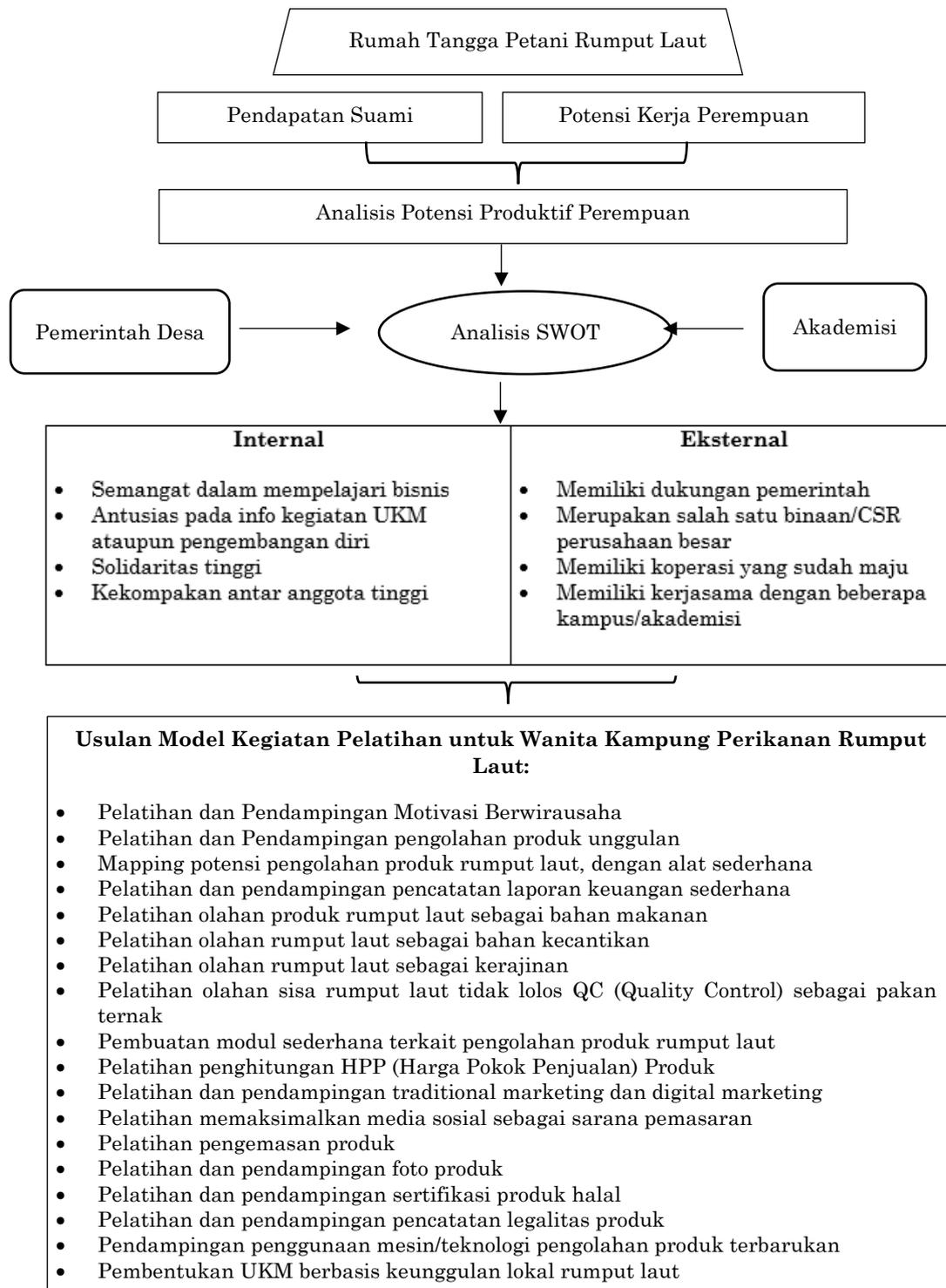
Terlihat pada Tabel 1 merupakan hasil analisis SWOT secara terperinci dan pada Gambar 2 adalah kerangka konsep pengembangan dan usulan kegiatan untuk kelompok swadaya perempuan petani rumput laut desa Tanjungsari-Sidoarjo.

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 text reads: "Bapak/Ibu Sekalian, untuk pengembangan tim PKM STIESIA lebih baik dan inovatif, mohon berkenan untuk mengisi form evaluasi dibawah ini." Below this, there is a header for "juwtasari@stiesia.ac.id (tidak dibagikan) (Bantu Akun)". The form contains two required text input fields: "Nama *" and "Nomor HP *". At the bottom, there is a legend for the evaluation scale: "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. *ABSYARA: 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 Syahreenny, 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

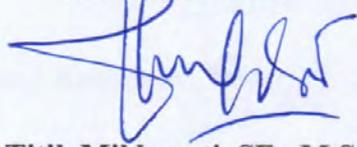
Diterima dan Disetujui Oleh

Surabaya, 25 Juni 2022

Kepala LP2M

Ketua Pelaksana

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


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

Ketua STIESIA Surabaya

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

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 Devise 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 mengekspor 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 Permisan mampu menembus pasar ekspor seiring tingginya permintaan rumput laut di pasar global.

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.



SERTIFIKAT

diberikan kepada

Juwita Sari S.M., M.SM

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam
Menumbuhkan Jiwa Berwirausaha Perempuan Petani
Rumpuk Laut Desa Kupang-Sidoarjo, Melalui Pemberian
Pelatihan Pengolahan Rumpuk Laut Menjadi Tepung
Siap Olah Dan Bernilai Ekonomi

Ketua STIESIA Surabaya



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

Foto Kegiatan Survei Pendahuluan



Foto Kegiatan Pelatihan Manajemen Kewirausahaan





LAPORAN HASIL KEGIATAN

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



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

Disusun Oleh:

Dr. Titik Mildawati MSi., Ak., CA.	NIDN : 0728086303
Juwita Sari., S.M., M.S.M.	NIDN : 0709109203
Dra. Dini Widyawati, M.Si, Ak, CA.	NIDN : 0725026101
Andini Nurfajrini	NPM : 2010212309
Nariswari Putri	NPM : 2010165712

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 *disub*-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.

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.

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

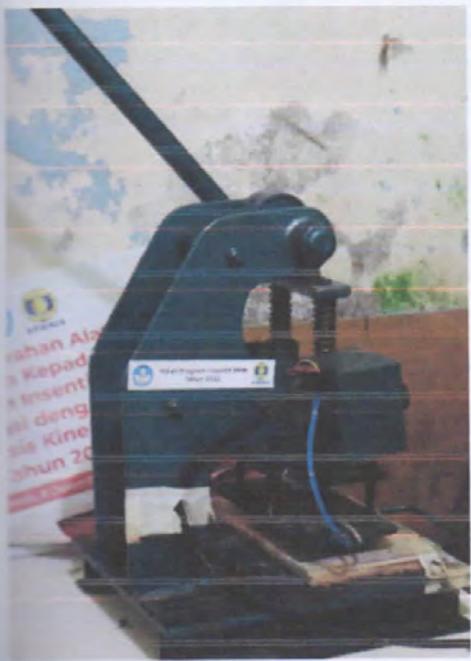


Pemasangan sticker di mesin emboss



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 press emboss dengan narasumber Mbak Nur Ifana.
	Pelatihan penggunaan mesin press 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 *Digital marketing*,
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	
Nama Publikasi	Link
Nama	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
	Pemaparan hasil Hibah PKM kelompok Titik Mildawati
	Proses tanya jawab antara Tim PKM dengan reviewer internal
	Penjelasan produk dan luaran oleh Tim PKM kepada reviewer
	Foto Bersama seluruh peserta money dan reviewer



SURAT TUGAS

Nomor: A.82a/01.6b/XI/2022

Tanggal 22 November 2022

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

Nama

1. Titik Mildawati, Dr., M.Si., Ak., CA.
2. Juwita Sari, S.M., M.SM.
3. Dini Widyawati, Dra., M.Si., Ak., CA.
4. Andini Nurfajrini Ilyas Putri
5. Nariswari Putri Arif

Alamat

: Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan

: 1-3 : Dosen
4-5 : Mahasiswa

Tempat

: Kabupaten Gresik

Kepentingan

: Kegiatan Program Insentif Pengabdian Masyarakat Yang Terintegrasi Dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU Th.2022

Materi

: Penggunaan Mesin Press Embos Sebagai Upaya Peningkatan Efektifitas Kerja dan Pengembangan Produk Inofatif Pada UMKM Tas Forway Di Gresik

Waktu

: 26 November 2022 – 28 Desember 2022

Tanggal

Jenis Tugas

: Ditjen Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi

Kendaraan

: Non Dinas

Demiikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



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

Tembusan Yth.:

1. Ketua Perpindiknas;
2. Wakil Ketua I
3. Kepala LP2M;
4. Bidang Keuangan.