

## Peningkatan Usaha Samiler Melalui Manajemen Usaha dan Pemanfaatan Teknologi

Aristha Purwanthari Sawitri<sup>1</sup>, Apri Irianto, M. Nushron Ali Mukhtar

<sup>1,2,3</sup> Universitas PGRI Adi Buana Surabaya; Jl. Dukuh Menanggal XII Surabaya, telp/fax -

<sup>1</sup> Akuntansi, <sup>2</sup> Pendidikan Guru Sekolah Dasar, <sup>3</sup> Teknik Industri, <sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, <sup>2</sup> Fakultas Pedagogi & Psikologi, <sup>3</sup> Fakultas Teknik Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, (031) 8281181

e-mail: [aristha@unipasby.ac.id](mailto:aristha@unipasby.ac.id)

### Abstrak

Pertumbuhan ekonomi Kota Mojokerto sampai dengan tahun 2020 menunjukkan tren yang terus menurun. Data pertumbuhan ekonomi yang diperoleh dari Badan Pusat Statistika menunjukkan Tahun 2018 pertumbuhan ekonomi Kota Mojokerto mencapai 5.8 %, Tahun 2019 5,75% dan Tahun 2020 -3,69 %. Pertumbuhan ekonomi Kota Mojokerto terbesar adalah Perdagangan dan Makanan dan pemerintah mengharapkan peran pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Peningkatan pertumbuhan ekonomi tidak hanya memerlukan dukungan dari pelaku usaha UMKM tetapi perlu dukungan dari berbagai pihak. Berdasarkan hal tersebut, membuat tim pengabdian Universitas PGRI Adi Buana termotivasi melakukan kegiatan pengabdian kepada pelaku usaha UMKM di Mojokerto. Tim melakukan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan mengenai manajemen usaha, meliputi manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Kegiatan pengabdian mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan yang telah dilakukan oleh tim diharapkan dapat membantu keberlanjutan usaha pelaku UMKM. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah peningkatan pemahaman pelaku UMKM mengenai pentingnya manajemen usaha, pelaku UMKM mampu memanfaatkan teknologi dalam kegiatan usahanya, kualitas produk samiler meningkat dan pelaku UMKM telah memiliki pencatatan keuangan.

**Kata kunci**—teknologi, manajemen usaha, branding dan keuangan

### Abstract

The economic growth of Mojokerto City until 2020 shows a downward trend. Economic growth data obtained from the Central Statistics Agency shows that in 2018 the economic growth of Mojokerto City reached 5.8%, in 2019 it was 5.75% and in 2020 -3.69%. The largest economic growth in Mojokerto City is Trade and Food and the government expects the role of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) to help increase economic growth. Increasing economic growth does not only require support from MSME business actors but needs support from various parties. Based on this, the PGRI Adi Buana University service team is motivated to carry out service activities for MSME business actors in Mojokerto. The team conducts socialization, training and assistance regarding business management, including marketing management and financial management. Service activities regarding business management and financial management that have been carried out by the team are expected to help the business sustainability of MSME actors. The results obtained from this activity are an increase in the understanding of MSME actors regarding the importance of business management, MSME actors are able to utilize technology in their business activities, the quality of samiler products has increased and MSME actors have financial records.

**Keywords**— technology, business management, branding and finance

## 1. PENDAHULUAN

O ptimalisasi peran UMKM sebagai penggerak ekonomi Kota Mojokerto menjadi fokus utama Pemerintah Kota Mojokerto. Hal ini disebabkan karena pandemic COVID 19 menyebabkan pelaku UMKM mengalami permasalahan produksi, distribusi dan pemasaran sehingga menyebabkan pertumbuhan ekonomi Kota Mojokerto pada Triwulan II Tahun 2021 hanya mencapai 3,65 %. Adaptasi mengenai perubahan lingkungan ini tentunya harus segera diantisipasi oleh pelaku UMKM. Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) harus segera memperbaiki strategi usahanya agar bisa berkelanjutan. Desa Kemasantani Kabupaten Mojokerto merupakan salah satu daerah penyumbang perekonomian Kota Mojokerto. UMKM merupakan penggerak pengembangan potensi wilayah yang berbasis kerakyatan dan memiliki peran penting dalam pergerakan ekonomi, menyerap tenaga kerja dan pemerataan kesejahteraan (Sunendar, Rifki Andi Novia, 2020). Fokus utama pemerintah untuk mempercepat pembangunan negara melalui potensi UMKM sehingga Usaha Mikro kerupuk samiler di Desa Kemasantani perlu dikembangkan agar mampu memberikan dampak peningkatan perekonomian masyarakat.

Hasil survey yang telah dilakukan tim kepada pemilik usaha UMKM Naira menunjukkan pengelolaan manajemen yang kurang maksimal sehingga pertumbuhan usaha kerupuk samiler masih lambat. UMKM Naira belum memiliki pencatatan keuangan sehingga pemilik usaha tidak bisa mengevaluasi pertumbuhan usaha yang dijalankan. Selain permasalahan pencatatan keuangan, pemasaran yang diterapkan hanya masih tradisional, pemilik usaha belum memanfaatkan teknologi untuk membantu pemasaran produk.

Berdasarkan pada permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Naira, maka tim memberikan solusi dengan memberikan sosialisasi, pendampingan dan pelatihan kepada UMKM Naira terkait manajemen usaha yang baik. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pengetahuan mengenai pentingnya manajemen usaha serta pentingnya pencatatan keuangan serta memberikan keterampilan pembuatan rencana bisnis dengan menggunakan model bisnis kanva dan keterampilan pembuatan laporan keuangan. Harapannya melalui kegiatan pengabdian ini membantu pengusaha UMKM Naira

Samiler dapat berkembang dan produk samiler dapat menjadi produk unggulan Desa Kemasantani sehingga pendapatan ekonomi masyarakat meningkat.

## 2. METODE

Permasalahan UMKM Samiler yang telah dijelaskan sebelumnya perlu segera ditindaklanjuti dan diselesaikan secara tepat dan cepat, sehingga diperlukan metode yang tepat untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi. Metode yang digunakan tim pengabdian kepada masyarakat adalah metode ceramah dan diskusi sedangkan tahapan kegiatan meliputi persiapan, pelaksanaan kegiatan dan pendampingan. Tahapan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini meliputi Persiapan awal yaitu melakukan survey lokasi untuk mengidentifikasi permasalahan UMKM "Naira", kegiatan pelaksanaan yaitu memberikan penyuluhan, pelatihan mengenai bisnis odel canva, digital marketing dan pencatatan keuangan kepada UMKM "Naira" sesuai dengan kompetensi masing-masing tim pengabdian dan tahapan selanjutnya monitoring untuk menggali informasi mengenai kendala yang dihadapi mitra setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan dilaksanakan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama kegiatan pengabdian yang dilaksanakan selama enam bulan memperoleh respon positif dari UMKM Naira yang ditunjukkan dari pertanyaan yang diajukan selama kegiatan dilaksanakan. Materi yang disampaikan tim kepada UMKM Naira meliputi manajemen usaha melalui perancangan bisnis menggunakan bisnis model kanva dan penyusunan laporan keuangan. Model Bisnis Canva merupakan alat yang menggambarkan bagaimana perusahaan menciptakan, menyerahkan dan menangkap nilai (Rahmatanga, Evaheldab, 2019). Model bisnis membantu pemilik usaha untuk mencapai tujuan bisnis bagi pelaku usaha serta memudahkan wirausaha untuk merencanakan dan mengambil keputusan dalam menjalankan usahanya. Pada saat pandemic Covid 19 pelaku usaha harus segera menyikapi perubahan lingkungan agar usaha yang dijalankan dapat terus berlanjut. Adanya perubahan lingkungan diperlukan penyusunan model bisnis kanva dengan inovatif dan kreatif agar mampu



marketing menggunakan Instagram. Adapun hasil yang diperoleh adalah mitra telah mampu menggunakan fitur Instagram untuk membantu memasarkan produk samiler NAIRA.

Materi selanjutnya yang disampaikan kepada mitra adalah manajemen keuangan. Manajemen keuangan adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh (Fibriyanti S. Lakoro, 2021). Manfaat manajemen keuangan adalah membantu pelaku usaha untuk mengetahui perkembangan serta kondisi keuangan usaha. Pengelolaan keuangan UMKM baik jika pengeluaran pribadi dan usaha terpisah, menentukan besaran prosentase keuangan yang akan digunakan untuk kebutuhan usaha, melakukan pencatatan keuangan secara tertib agar transaksi keuangan dapat dikontrol, mengurangi risiko dari hutang usaha dan mengendalikan kelancaran arus kas (Fauzi, 2020).



Gambar 4. Pelatihan Pencatatan Keuangan



Gambar 5. Pendampingan Pencatatan Keuangan

Materi pelatihan dan sosialisasi yang disampaikan meliputi pencatatan keuangan dan *cost structure*. Keberhasilan manajemen keuangan yang baik salah satunya ditentukan oleh besaran prosentase keuangan yang akan digunakan untuk kebutuhan produksi. Penentuan harga jual untuk produk samiler

menggunakan perkiraan, pelaku usaha tidak melakukan perhitungan terlebih dahulu terkait *cost structure*. Sebelum tim memberikan pelatihan mengenai pencatatan keuangan dan *cost structure*, tim memberikan sosialisasi mengenai pentingnya pencatatan keuangan UMKM selanjutnya diberikan pelatihan mengenai penentuan *cost structure* meliputi harga pokok produksi, harga pokok penjualan dan harga jual. Penentuan harga jual harus tepat sesuai dengan biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi kerupuk samiler. Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan/Unit menggunakan Rumus (Prameswari & Nurhidayah, 2020):

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead}$$

$$\text{Harga Pokok Penjualan/Unit} = \text{Harga Pokok Produksi} : \text{Jumlah Produk yang dihasilkan}$$

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP/unit} + \text{Margin Laba}$$

Hasil yang dicapai dari pelatihan pencatatan keuangan adalah mitra telah mampu secara mandiri menyusun laporan arus kas, laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dan mitra telah memiliki pencatatan kas serta mitra telah mampu menentukan harga jual produk yang tepat.

#### 4. SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah respon UMKM “Naira” selama kegiatan pengabdian sangat baik, hal ini ditunjukkan dari pertanyaan yang diajukan selama kegiatan penyuluhan. Selain itu pemahaman, pengetahuan dan keterampilan UMKM “Naira” mengenai manajemen usaha meliputi pemasaran dan keuangan mengalami peningkatan. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat berharap UMKM “Naira” dapat konsisten untuk mengelola usahanya dengan baik sehingga mampu mengevaluasi perkembangan usahanya dan tim pengabdian berharap Dinas Koperasi dan UMKM Kota Mojokerto dapat memberikan pendampingan dan pembinaan secara berkelanjutan sehingga kerupuk samiler menjadi Produk Unggulan Desa Kemasantani dan pelaku UMKM dapat lebih terarah.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat berterima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan Riset dan Teknologi Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi atas kesempatan yang diberikan untuk bisa menjalankan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Tahun 2022. Tim juga mengucapkan terima kasih kepada Perangkat Desa Kemasantani Mojokerto yang telah mengizinkan untuk melakukan pelatihan dan pendampingan kepada UMKM “NAIRA”.

## DAFTAR RUJUKAN

- Agustina, T. S. (2022). *Teori Dan Praktik Bisnis Model Kanvas Untuk UMKM*. Bogor: Mitra Wacana Media.
- Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2021). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital Menggunakan E-Commerce Dalam Mempertahankan Bisnis UMKM Pempek Beradek Di Masa Pandemi Covid-19. In *IKRAITH-ABDIMAS* (Vol. 4).
- Fauzi, H. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 247–255.
- Fibriyanti S. Lakoro, S. (2021). Literasi Dan Model Manajemen Keuangan Umkm Berbasis Digital Pada Umkm-Umkm Di Kabupaten. *JOURNAL OF APPLIED MANAGERIAL ACCOUNTING*, 5(2), 45–55.
- Hendarsyah, D. (2020). Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 9(1), 25–43.
- Prameswari, A. G., & Nurhidayah, F. (2020). Penerapan Business Model Canvas Dan Proyeksi Analisis Finansial Sebagai Solusi Keberlangsungan Kegiatan UMKM Di Pamulang. *Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi*, 12(2), 96–114.
- Rahmatanga, Evaheldab, F. A. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Madu Dengan Pendekatan Business Model Canvas. *Journal Of Integrated Agribusiness*, 1(2), 115–128.
- Sunendar, Rifki Andi Novia, L. Z. (2020). Analisis Bisnis Model Kanvas Pada Umkm Pengolahan Melinjo Di Kecamatan Limpung Kabupaten Batang. *Jurnal Agribisnis Dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD*, 5(Desember), 115–124.