Al-Ijtima: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat **e-ISSN: 2746-4938**
Volume. 4 No. 1 Oktober 2023 **p-ISSN: 2746-492X**

PEMBERDAYAAN UKM FAJAR JAYA SPRING MELALUI APLIKASI PEMBUKUAN USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN ONLINE

Handy Febri Satoto[1], Wiwin Widiasih[2], Fitri Norhabiba[3], Narendradhipa Dhama Nismara[4], Yulinda[5]

[1,2,4,5]Program Studi Teknik Industri, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

[3]Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Negeri Surabaya

Email: handyfebri@untag-sby.ac.id, wiwin_w@untag-sby.ac.id, fitrinorhabiba@unesa.ac.id

Article History: Submission: 10 Agustus 2023; Revised: 10 September 2023; Published: 30 Oktober 2023

Abstract:

UKM Fajar Jaya Spring berlokasi di desa Laban Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik merupakan UKM yang bergerak di pengolahan logam. UKM ini telah berdiri sejak tahun 2003 dan telah memiliki karyawan berjumlah 4-5 orang. Saat ini UKM Fajar Jaya Spring belum melaksanakan Manajemen Usaha yang baik sehingga operasi produksi belum maksimal. Diharapkan dengan manajemen usaha yang baik didapatkan aspek-aspek yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan. Untuk pemasaran, UKM Fajar Jaya Spring juga belum melakukan promosi melalui sosial media/online. Oleh karena itu, pada kegiatan PKM ini telah dilakukan beberapa hal sebagai solusi untuk menyelesaikan permasalahan aspek manajemen tersebut seperti, mengadakan pelatihan keterampilan pembukuan sederhana dan pengelolaan keuangan. Pada PKM ini telah menghasilkan aplikasi untuk membantu pembukuan sederhana bisnis. Selain itu juga telah dilakukan pelatihan dan pendampingan berupa pembuatan lapak digital di website pribadi dan di e-commerce seperti Instagram, Shopee, Tokopedia, dan Facebook. Pada kegiatan tersebut juga telah dihasilkan luaran berupa buku pedoman pembuatan lapak digital.

Keyword: ***Limbah Pegas Kasur, Pemasaran Online, Website, Marketplace***

PENDAHULUAN

Desa Laban di Kecamatan Menganti, Kabupaten Gresik merupakan desa penghasil pegas tarik. Desa ini mempromosikan diri sebagai desa Industri Pengolahan Logam. Lebih dari 75% warganya bekerja sebagai penghasil berbagai industri pengolahan logam seperti pegas tarik dan pegas tekan berbagai ukuran [1].

e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

Gambar 1. Papan Desa Laban

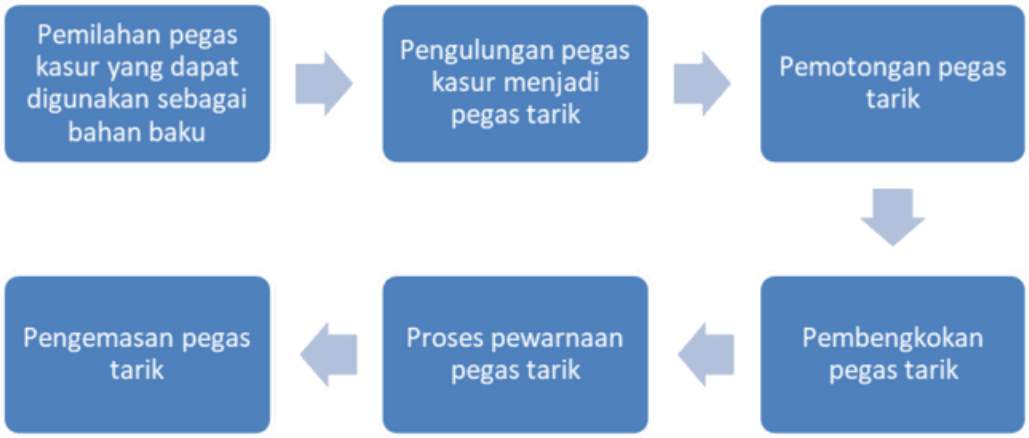
Salah satu pembuat pegas tarik di Desa Laban ini adalah Bapak Irsad yang beralamat di RT. 11, RW 05, Desa Laban, Kec. Menganti, Kab. Gresik. Beliau sudah menghasilkan pegas tarik sudah lebih dari 20 tahun. Nama usaha UKM pengolahan logam beliau adalah Fajar Jaya Spring yang memiliki karyawan sekitar 4-5 orang pada awalnya. Pada umumnya UKM pengolahan logam ini berbahan baku besi gulung sekitar Rp 12.000 – Rp 14.000 per-Kg. Namun Fajar Jaya Spring menggunakan bahan baku dari limbah pegas kasur yang tidak digunakan lagi. Selain lebih murah dan juga dapat menjaga kelestarian lingkungan dengan pemanfaatan limbah per kasur menjadi bahan baku alternatif industri pengolahan logam.

Bapak Irsad mendapatkan limbah pegas kasur yang dijadikan sebagai bahan baku alternatif tersebut dari perusahaan pembuat *spring bed* Bigland. Beliau biasanya mengambil sebanyak 1,8-2 ton dan habis sebagai bahan baku industri pengolahan logam selama dua minggu.

Gambar 2. Bahan Baku Limbah Pegas Kasur

Dalam aspek produksi, proses pembuatan pegas tarik ini adalah sebagai berikut.

e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X



Gambar 3. Alur Proses Pembuatan Pegas Tarik

Bapak Irsad selaku pemilik Fajar Jaya Spring ini juga belum melaksanakan Manajemen Usaha yang baik, bahkan pengelolaan keuangan (pembukuan sederhana) belum dilakukan dengan baik sehingga operasi produksi belum maksimal. Diharapkan dengan manajemen usaha yang baik didapatkan aspek-aspek yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan.

Pemasaran pegas tarik dengan cara mengirim ke distributor di daerah Lebak Jaya Surabaya. Perlu juga dilakukan pemasaran melalui media *online* agar dapat memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Dari data di atas disimpulkan bahwa pembuatan pegas tarik ini perlu ditingkatkan. Perlu juga ditingkatkan dari aspek pemasaran masih dilakukan secara konvensional dan dari aspek manajemen keuangan.

1. Pemasaran pegas tarik dengan cara mengirim ke distributor di daerah Lebak Jaya Surabaya. Terdapat juga tawaran untuk mengirim pegas tarik ini ke Sidoarjo dan Petemon Surabaya. Namun karena kapasitas produksinya belum bisa memenuhi target maka Bapak Irsad menolaknya.
2. Pengelolaan usaha yang masih sangat tradisional dan tidak memiliki pembukuan/ pengelolaan keuangan usaha sehingga operasi produksi belum maksimal. Diharapkan dengan manajemen usaha yang baik didapatkan aspek-aspek yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan
3. Kurangnya wawasasan mengenai tentang Strategi Pemasaran, seperti penjualan secara *online* agar dapat memperluas dan meningkatkan penjualan. Dikarenakan selama ini penjualan masih konvensional dengan ke distributor dan hasil penjualan tidak meningkat.

Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Gambaran mengenai strategi pemasaran bertujuan untuk meningkatkan daya saing, dan untuk mengetahui seberapa efektif

pelaksanaan strategi pemasaran yang telah dilakukan. Teknik pengumpulan data diambil dengan dokumentasi, wawancara dan observasi. Hasil dari analisis efektifitas strategi pemasaran menunjukkan adanya peningkatan total penjualan dari tahun ke tahun dan dijadikan sebagai acuan efektifitas strategi pemasaran dalam persaingan antar usaha [2]. Pengabungan Matrik SWOT dengan Matrik SPACE dapat digunakan dalam strategi pemasaran. Salah satu contoh startegi pemsaran yang harus diterapkan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, seperti: mengikuti program–program pemerintah yang terkait dengan pengembangan UKM, menjalin kerjasama dengan instansi atau lembaga lain, mencoba memasarkan produk di luar wilayah produksi [3].

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu masalah yang seringkali terabaikan oleh para pelaku bisnis usaha mikro**,** khususnya berkaitan dengan penerapan kaidah-kaidah pengelolaan keuangan dan akuntansi yang benar. Masalah ini biasanya timbul dikarenakan pengetahuan dan informasi pelaku usaha mikro mengenai akuntansi sangat terbatas, latar belakang pendidikan para pelaku usaha mikro juga mempengaruhi pengetahuan para pelaku usaha mikro. Dalam akuntansi, *economic entity concept* merupakan konsep yang sangat ideal untuk usaha mikro, karena dengan menggunakan konsep ini usaha mikro akan mengetahui laba operasional usaha yang sebenarnya. Dengan penerapan tersebut usaha mikro ini juga membuat laporan keuangan meskipun secara sederhana. Manfaat yang dirasakan usaha mikro adalah memudahkan usahanya ketika ingin mengembangkan usahanya melalui pinjaman pada pihak lain (pihak bank) [4]. Adanya laporan keuangan/akuntansi akan memberikan beberapa manfaat bagi pelaku UMKM, antara lain [5]:

1. UMKM dapat mengetahui kinerja keuangan perusahaan terutama tingkat perputaran usaha dan modal;
2. UMKM dapat mengetahui, memilah, dan membedakan antara keuangan usaha dan keuangan pemilik;
3. UMKM dapat mengetahui posisi arus kas baik sumber maupun penggunaannya;
4. UMKM dapat membuat perencanaan anggaran yang tepat;
5. UMKM dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu.

METODE PEMBERDAYAAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi Mitra Fajar Jaya Spring di Gresik, Pengusul program PKM bersama mitra sepakat untuk mengatasi permasalahan dengan berbagai cara sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan manajemen pengelolaan dan keuangan usaha serta mengatasi kelemahan pengelolaan usaha, pengusul PKM mengadakan pelatihan keterampilan pembukuan sederhana dan pendampingan pengelolaan usaha, serta pengelolaan keuangan.

2. Untuk meningkatkan pemasaran, pengusul PKM melakukan pelatihan dan pendampingan proses pemasaran dengan cara pelatihan teknik dan strategi pemasaran baik secara *online,* seperti Shopee, Tokopedia, Instgram dan melalui Facebook yang sedang populer saat ini.

Berdasarkan justifikasi dan solusi yang ditawarkan pengusul dan kesepakatan mitra maka solusi permasalahan dari program PKM ini adalah

1. Meningkatnya kemampuan pengelolaan usaha dengan tersedianya pembukuan dan pencatatan kegiatan usaha secara teratur.
2. Tersedianya media pemasaran untuk meningkatkan penjualan, dengan cara pelatihan teknik dan strategi pemasaran secara online, seperti Shopee, Tokopedia, Instgram dan melalui Facebook.

Metode pendekatan yang dilakukan adalah metode *learning by doing*. Dalam metode ini Fajar Jaya Spring dapat dalam mengikuti pelatihan tidak harus dengan meninggalkan pekerjaannya, akan tetapi dalam proses pelatihan bisa dilaksanakan bersamaan dengan saat melakukan pekerjaannya. Dengan demikian diharapkan pelatihan yang diberikan dapat diterima dan dilaksanakan dengan baik.

Metode Partisipatif yang diterapkan dalam proses pelatihan dan pendampingan ini adalah keterlibatan Fajar Jaya Spring secara langsung dalam aplikasinya. Selanjutnya dilakukan monitoring dan evaluasi terhadap hasil PKM ini dengan indikator proses manajemen usaha dan keuangan yang lebih baik sehingga produk yang dihasilkan lebih baik kualitas dan kuantitasnya. Indikator manajemen juga diukur dengan meningkatnya jumlah penjualan dan pendapatan sehingga pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan Fajar Jaya Spring.

Untuk keberlanjutan program dengan Tim pelaksana sebagai fasilitator bila terjadi masalah setelah program PKM berjalan pada aspek produksi dan manajemen. Hal ini dilakukan agar peningkatan kualitas produksi dan manajemen berkelanjutan dan mitra semakin paham dan mahir dalam peningkatan kapasitas produksi dan manajemen usaha yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Baik tim pelaksana PKM dan mitra memiliki peran masing-masing dalam keberhasilan program ini. Diuraikan pula tujuan dan indikator capaian dalam setiap kegiatan yang dilakukan. Berikut tabel peran tim pengusul dan mitra dalam program PKM ini.

Tabel 1. Peran Tim Pengusul dan Mitra dalam Program PKM

No	Kegiatan	Peran Aktif dalam Kegiatan		Tujuan	Indikator Capaian
		Tim PKM	Mitra		
1	Koordinasi dan	- Pembagian tugas	Fasilitator pelaksanaan	- Masing-masing	- Tidak ada kebingungan

e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

No	Kegiatan	Peran Aktif dalam Kegiatan		Tujuan	Indikator Capaian
		Tim PKM	Mitra		
	sosialisasi program	- Sebagai pengendali pelaksanaan program - Sebagai pemonitor dan evaluator pelaksanaan program	program	anggota tim paham tugasnya - Kelancaran pelaksanaan program	di masing-masing pihak baik mitra maupun tim PKM - Tidak ada hambatan yang berarti - Logbook tertib dan jelas
2	Pengelolaan keuangan	- Penerima dari penyandang dana (DIKTI). - Pengendali dan pengelola dana.	Membantu pendanaan program dalam dalam bentuk bantuan penyiapan konsumsi dan akomodasi tim selama di mitra.	Membuat akuntabilitas penggunaan dana	- Penggunaa dana tepat sasaran - Pelaporan penggunaan dana rinci dan akuntabel
3	Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan	Sebagai pendamping dan konsultan kegiatan	Sebagai pelaku aplikasi manajemen usaha dan pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien	Memastikan mitra menerapkan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan	Manajemen usaha dan pengelolaan keuangan yang baru telah dipakai.
4	Pelatihan dan pendampingan teknik dan strategi pemasaran *online*	Sebagai pendamping dan konsultan kegiatan	Sebagai pelaku aplikasi teknik dan strategi pemasaran *online* yang	Memastikan mitra menerapkan teknik dan strategi pemasaran *online*	Teknik dan strategi pemasaran *online* yang baru telah dipakai.

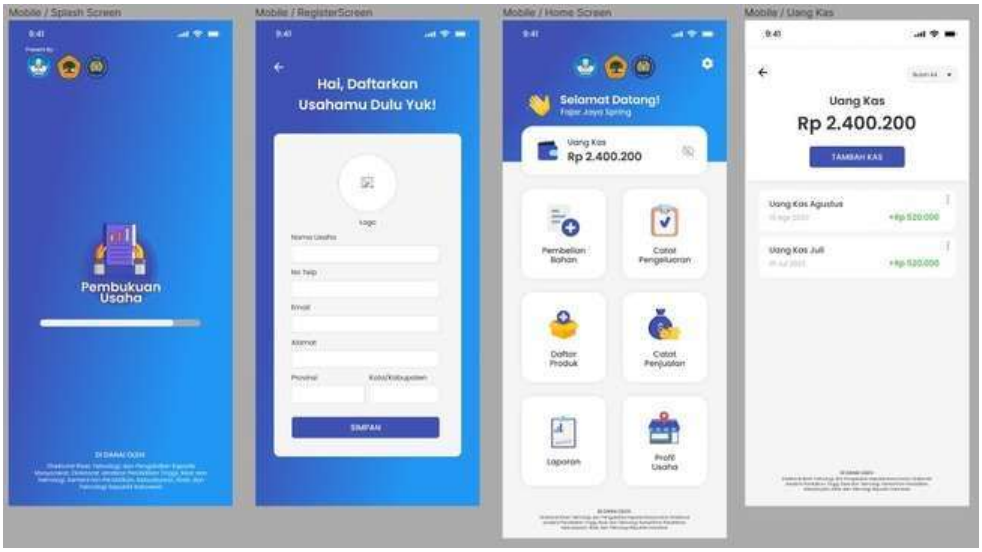
e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

No	Kegiatan	Peran Aktif dalam Kegiatan		Tujuan	Indikator Capaian
		Tim PKM	Mitra		
			efektif dan efisien		
5	**Monev (monitoring dan evaluasi)**	Pemonitor dan evaluator	- Sumber data dan informasi - Ikut aktif dalam forum pembahasan monev	Membuat keseluruhan program berjalan baik sesuai rencana	Tidak ada hambatan yang berarti
6	**Keberlanjutan Program**	- Memberi saran dan masukan - Sebagai pemberi solusi bila terjadi masalah	Bertanya pada tim pelaksana bila terjadi masalah	Peningkatan kualitas produksi dan manajemen berkelanjutan	Mitra semakin paham dan mahir dalam peningkatan kualitas manajemen

e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

HASIL PEMBERDAYAAN DAN PEMBAHASAN

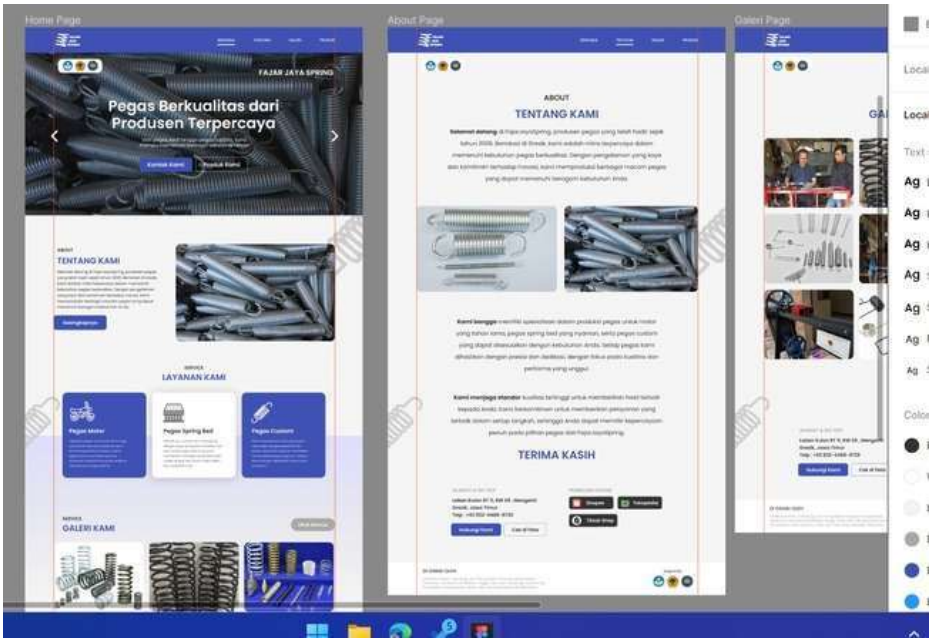
1. Meningkatnya kemampuan pengelolaan usaha dengan tersedianya pembukuan dan pencatatan kegiatan usaha secara teratur. Aplikasi ini dapat diunduh secara gratis di *playstore* dengan nama aplikasi "Pembukuana Usaha".



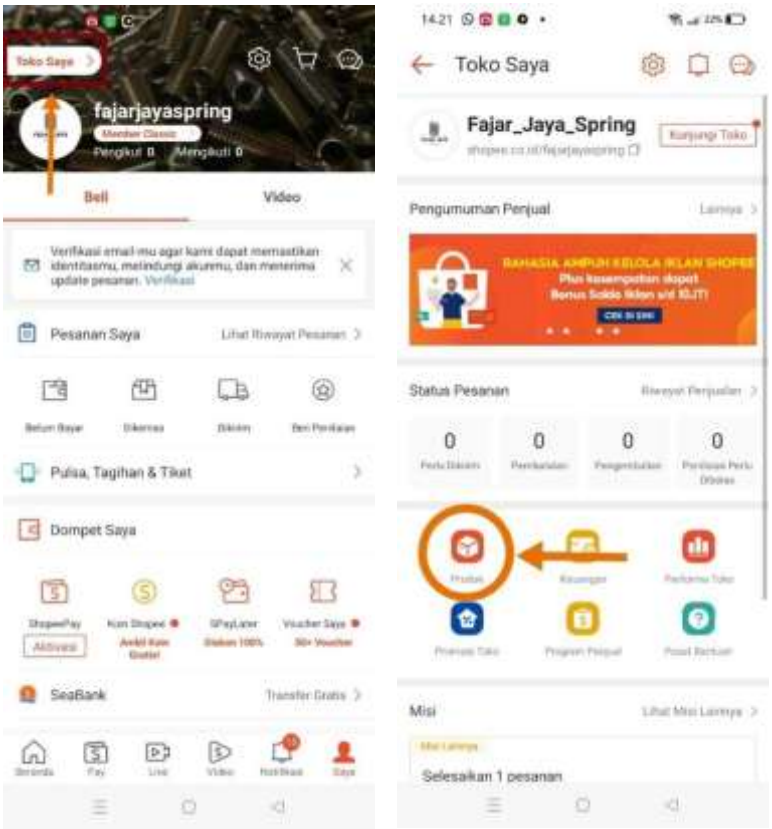
Gambar 4. Aplikasi Pembukuan Usaha

2. Tersedianya media pemasaran untuk meningkatkan penjualan, dengan cara pelatihan teknik dan strategi pemasaran secara online dan di marketplace, seperti Shopee, Tokopedia, Instagram dan melalui Facebook. Website Jaya Spring juga telah dibuat untuk menjelaskan profil perusahaan, jenis produk-produk yang dihasilkan, dan membantu pemasaran online. Website yang dihasilkan dengan domain www.fajarjayaspring.com.

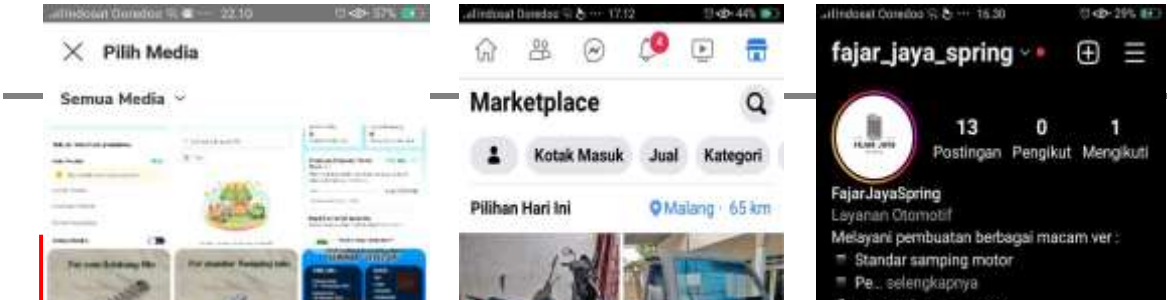
e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X



Gambar 5. Website Fajar Jaya Spring



Gambar 6.2 Shopee Fajar Jaya Spring



e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

Gambar 7. Tokopedia, Facebook, Instagram Fajar Jaya Spring

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana pengabdian masyarakat ini mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi, Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Tahun Pendanaan 2023 selaku penyandang dana pada program pengabdian masyarakat ini.

SIMPULAN

Pada kegiatan PKM ini telah dilakukan beberapa hal sebagai solusi untuk menyelesaikan permasalahan aspek manajemen, antara lain:

1. Mengadakan pelatihan keterampilan pembukuan sederhana dan pengelolaan keuangan. Pada PKM ini telah menghasilkan aplikasi untuk membantu pembukuan sederhana bisnis dan dapat diunduh secara gratis di *playstore* dengan nama aplikasi "Pembukuan Usaha".
2. Mengadakan pelatihan dan pendampingan berupa pembuatan lapak digital di website perusahaan dan e-commerce seperti Instagram, shopee, Tokopedia, dan Facebook. Website Jaya Spring juga telah dibuat untuk menjelaskan profil perusahaan, jenis produk-produk yang dihasilkan, dan membantu pemasaran online. Website yang dihasilkan dengan domain www.fajarjayaspring.com. Pada kegiatan ini juga telah dihasilkan luaran berupa buku pedoman pembuatan lapak digital.

e-ISSN: 2746-4938
p-ISSN: 2746-492X

DAFTAR PUSTAKA

Junaidi. 2017. Pelatihan Manajemen Keuangan sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing UMKM dalam Menghadapi MEA di Kecamatan Tomoni Kabupaten Luwu Timur. Resona Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat. Vol. 1, No. 1, 46-51. **[5]**

Risnaningsih. 2017. Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dengan *Economic Entity Concept.* Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan, Volome 1, Nomor 1, 41-50. **[4]**

Suparjo. 2016. Perumusan Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah dengan Pendekatan SWOT Analisis untuk Meningkatkan Pemasaran. JHP17. Vol. 01, No. 01, 1 – 10. **[3]**

Waloyo, W., 2017. Peran Kepemimpinan Kepala Desa dalam Meningkatkan Kinerja Aparatur Desa di Desa Laban Kulon Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Jurnal Mapan Stie Yapan Surabaya, 1(2), p.38. **[1]**

Wibowo, D.H. dkk. 2015. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo). Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 29 No.1, 59-66. **[2]**