

PENINGKATAN PRODUKTIVITAS, E-COMMERCE DAN MANAJEMEN USAHA UKM PAWON ANDI DI KOTA SURABAYA

Nekky Rahmiyati
Sri Andayani
Endang Indartuti

nekky@untag-sby.ac.id
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

ABSTRACT

The purpose of Community Service Activities is training and mentoring to increase productivity, e-commerce and business management at Pawon Andi SMEs in Surabaya. The method used is in the form of training and mentoring to increase productivity and use of e-commerce in Pawon Andi SMEs, and assistance in the form of consulting on business management, and accounting for problems faced 1) Aspects of production in the process of developing dough still use room temperature without tools 2) Aspects of marketing still relying on orders and filling nearby stalls on consignment 3) Business Management/Financial/Accounting aspects because they still use household management patterns and are conventional. Results obtained by UKM Pawon Andi 1. Provided proofer tools and training on the use of tools/machines with the learning by doing method and increased productivity. as well as re-photographing products for social media & marketplace 3. UKM Pawon Andi is able to use bookkeeping applications. Community service activities that are implemented through mentoring and training can benefit Pawon Andi SMEs. Furthermore, suggesting the need for continuity of activities and evaluation after this community service activity is carried out. So that Pawon Andi SMEs can be more competitive and can develop and contribute to creating job opportunities, as well as growing new entrepreneurs.

Keywords: productivity, e-commerce, business management

ABSTRAK

Tujuan Kegiatan Pengabdian Masyarakat pelatihan dan pendampingan peningkatan produktivitas, *e commerce* dan manajemen usaha pada UKM Pawon Andi di Surabaya. Metode yang digunakan berupa pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan produktivitas dan penggunaan *E comerce* pada UKM Pawon Andi, dan pendampingan berupa konsultasi tentang Manajemen usaha, dan akuntansi permasalahan yang dihadapi 1) Aspek produksi dalam proses mengembangkan adonan masih menggunakan suhu ruang tanpa alat 2) Aspek pemasaran masih mengandalkan pesanan dan memenuhi warung sekitar dengan konsinyasi 3) Aspek Manajemen Usaha/ Keuangan/ Akuntansi karena masih menggunakan pola manajemen rumah tangga dan bersifat konvensional. Hasil yang di peroleh oleh UKM Pawon Andi 1. Diberikan alat *proofer* dan pelatihan penggunaan alat/ mesin dengan metode *learning by doing* dan terjadi peningkatan produktivitas Jika menggunakan mesin ini, 2. Melakukan pemasaran produk dengan *E-commerce* dengan pelatihan dan pendampingan mempercantik postingan produk di sosmed serta melakukan *rephoto* produk untuk sosmed & *marketplace* 3. UKM Pawon Andi mampu menggunakan aplikasi pembukuan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diterapkan melalui pendampingan dan pelatihan ini dapat memberi manfaat kepada UKM Pawon Andi. Selanjutnya menyarankan perlu kesinambungan kegiatan dan evaluasi setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan. Sehingga UKM Pawon Andi bisa lebih berdaya saing dan bisa berkembang dan berkontribusi dalam membuka lapangan kerja serta menumbuhkan wirausaha baru.

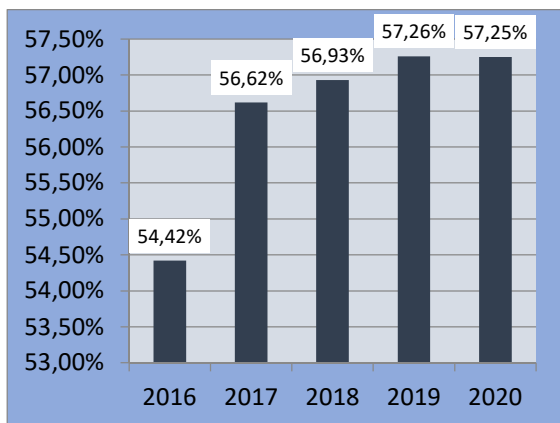
Kata kunci: produktivitas, *e- commerce*, manajemen usaha

PENDAHULUAN

Dalam rangka pemulihan dan transformasi ekonomi masa pandemi Covid-19, Indonesia perlu memiliki pendekatan baru dan mencari sumber pertumbuhan ekonomi baru yang lebih inklusif dan berkelanjutan, hal ini

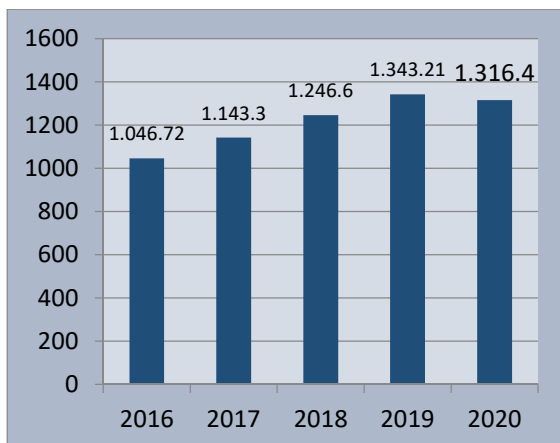
dapat dilakukan dengan meningkatkan produktivitas UKM yang merupakan ruang untuk menciptakan inovasi dan kreativitas dan memperluas pemasaran. Keberadaan dan peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam menunjang kegiatan ekonomi nasional, terutama

untuk mengatasi persoalan kemiskinan, pengangguran, dan kesenjangan antar sektor, sangat penting dan strategis. Oleh karenanya penguatan terhadap ekonomi skala kecil dan menengah menjadi prioritas menuju terciptanya fundamental ekonomi yang kokoh (Sukirno, 2010). Namun dalam melaksanakan peran dan merealisasikan potensi yang besar tersebut, UMKM masih menghadapi banyak permasalahan baik secara *internal* maupun *eksternal* (jatimprov.go.id, 2018). Peran UMKM terhadap Perekonomian Jawa Timur ditunjukkan pada gambar 1 dan gambar 2.



Sumber: Diskop UKM dan BPS 2019-2020

Gambar 1
Kontribusi UMKM terhadap PDRB Jawa Timur



Sumber: Diskop UKM dan BPS 2019-2020

Gambar 2
Kontribusi UMKM terhadap PDRB Jawa Timur (dalam Trilyun)

Melihat pentingnya UMKM dalam berkontribusi terhadap perekonomian di Jawa Timur, demikian pula yang terjadi di Kota Surabaya UMKM memberikan kontribusi sebesar 283,43 Trilyun, di Sidoarjo 106,82 Trilyun, di Pasuruan 86,76 Trilyun. Semakin

besar kemajuan UMKM, maka semakin besar juga lapangan kerja yang dapat diberikan sehingga angka pengangguran di Indonesia dapat berkurang.

UU No. 20 Tahun 2008, mengatur tentang maksud dari Usaha Kecil adalah merupakan usaha ekonomi yang produktif dan berdiri sendiri, bisa dimiliki oleh perorangan atau badan usaha; bukan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan; bukan milik serta bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar dengan kriteria, sebagai berikut: (1) Kekayaan bersih yang harus dimiliki lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tanah dan bangunan tempat usaha tidak termasuk; atau (2) Hasil penjualan rata-rata Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) per tahun atau bahkan lebih dari itu.

Sifat dan ciri wirausaha antara lain: (1) Berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan (*Calculateed Risk Taking*). Sekecil atau sesederhana apapun usaha kemungkinan untuk mendapatkan risiko kegagalan selalu ada. Seorang wirausaha yang mempunyai kemauan keras akan memotivasi dirinya untuk berhasil dalam hidupnya, bertekad dalam mewujudkan keinginannya, berani berinisiatif untuk memulai serta siap menghadapi berbagai rintangan. Dalam menjalankan suatu usaha banyak hal yang harus diperhatikan dan faktor yang perlu dipertimbangkan. Baik faktor, yang sifatnya mendorong keberhasilan maupun faktor yang sifatnya menimbulkan risiko kegagalan. Dengan perhitungan yang cermat seorang wirausaha harus mampu menganalisis faktor-faktor tersebut serta melihat kemungkinan bagaimana caranya ia bisa memperbesar peranan faktor pendorong dan meminimalisir peranan faktor penyebab kegagalan. (2) Memiliki komitmen dan berkemauan yang keras (*Commitment and Perseverance*). Komitmen adalah kesepakatan atau kewajiban yang mengikat kepada orang lain maupun pada diri sendiri. Tanpa adanya komitmen kemungkinan sebuah hubungan tidak akan berjalan harmonis, karena sulit memahami perbedaan sudut pandang. Seorang wirausahawan harus mempunyai komitmen yang jelas, terarah dan berorientasi pada kemajuan Komitmen terhadap dirinya sendiri dapat dibuat dengan identifikasi cita cita, harapan dan target-target yang direncanakan. Komitmen yang tinggi

dari seorang wirausaha akan membentuk kompetensi dan, meminimalisir menghadapi segala rintangan. Komitmen wirausahawan terhadap orang lain terutama konsumennya adalah memberikan pelayanan prima dengan berorientasi, pada kepuasan konsumen, kualitas produk yang sesuai dengan harga yang ditawarkan, penyelesaian bagi masalah konsumen, dan sebagainya. (3) Memiliki kejujuran dan dapat dipercaya (*Integrity and reliability*). Sikap jujur dan dapat dipercaya merupakan hal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam meraih kesuksesan. Semua pelaku yang terlibat dalam bisnis perlu memperhatikan yang kejujuran. Kejujuran merupakan modal dasar untuk hubungan bisnis dengan orang lain, tanpa kejujuran maka usaha kuta menemui kegagalan, karena tidak adanya kepercayaan dari klien. Kejujuran dalam berwirausaha dapat dilihat dari karakteristik/mutu produk barang maupun jasa yang ditawarkan, jujur dalam harga dan promosi yang dilakukan, jujur dalam pelayanan purnaajual yang dijanjikan, dan jujur dalam semua kegiatan yang terkait dengan penjualan produk yang dilakukan oleh wirausahawan. (4) Kreatif dan Inovatif (*Creativity and Innovative*). Untuk memenangkan persaingan, maka seorang wirausahawan harus memiliki daya kreativitas yang tinggi. Daya kreativitas tersebut adalah sebuah pemikiran yang maju, sehingga timbul gagasan baru untuk menciptakan sesuatu yang berbeda dengan produk lain yang telah ada. Sedangkan inovatif merupakan ide-ide jenius yang membuat terobosan-terobosan baru dalam dunia usaha yang dapat meningkatkan kinerjanya.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh Usaha Kecil: (1) Manajemen dan organisasi yang kurang baik, kurang teratur bahkan masih cenderung tradisional, dengan pembagian tugas yang belum jelas antara lain, dibagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi harus sudah dimiliki bagi Usaha Menengah; (2) Belum menerapkan manajemen keuangan dengan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga mengalami kesulitan saat proses *auditing* dan penilaian atau pemeriksaan yang dilakukan oleh perbankan; (3) Belum melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, belum memiliki jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll; (4) Belum memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll; (5) Belum ada akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan; (6) Belum memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

Tiga kontribusi pelaku UMKM yang dapat memberikan pengaruh positif bagi Indonesia: (1) Angka Kemiskinan dapat berkurang. Kehadiran UMKM sebagai bisnis berskala kecil sangatlah membantu pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM berpotensi untuk menggunakan sumber daya manusia sesuai dengan keahlian dan pengalamannya. (2) Kondisi Perekonomian Masyarakat dapat seimbang. Sebagai bisnis yang bisa ditemukan di berbagai wilayah Indonesia, UMKM juga berperan besar untuk menyeimbangkan kondisi perekonomian masyarakat, khususnya yang termasuk sebagai masyarakat menengah ke bawah. Berkat kehadiran UMKM, kesenjangan ekonomi antara masyarakat menjadi lebih sedikit. (3) UMKM dapat menjadi Sumber Pemasukan Devisa Negara. Kontribusi yang dihasilkan oleh UMKM yang juga berperan penting bagi Indonesia ialah menjadi pemasukan negara dalam bentuk devisa. Seperti yang kita tahu, saat ini tidak sedikit UMKM asal Indonesia yang mampu bersaing di dunia internasional dan mengeksport produk-produknya ke berbagai Negara (Peraturan Menteri BUMN, 2007).

Berdasarkan perkembangannya, di Indonesia UMKM dibagi menjadi 4 kelompok, yaitu: (1) *Live Activities*, adalah Usaha Kecil Menengah yang dipakai untuk mencari nafkah serta lebih dikenal sebagai sektor *informal*. Contohnya adalah pedagang kaki lima. (2) *Micro Enterprise*, adalah UKM yang dijalankan dengan menjadi seorang pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan. (3) *Small Dynamic Enterprise*, adalah UKM yang sudah memiliki jiwa kewirausahaan serta dapat menerima pekerjaan sub kontrak ataupun ekspor. (4) *Moving Enterprise*, adalah UKM yang sudah mempunyai jiwa kewirausahaan dan bisa berubah menjadi sebuah usaha besar.

Sehubungan dengan hal tersebut, tim pengabdian masyarakat melakukan kegiatan di Kota Surabaya kepada UKM Pawon Andi yang memproduksi Bolen pisang, pastry dan aneka roti dengan nama pemilik Bpk Andi Yudianto, di Kedinding Tengah 1 / 19 i Kelurahan Kali Tanah Kediniding, Kecamatan Kenjeran Kota Surabaya, yang memulai usaha sejak tahun 2019. Usaha Pawon Andi mempunyai legalitas P-IRT, sertifikat halal, yang perlu pendampingan dan pelatihan dalam peningkatan produktivitas dan pemasaran.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut: (1) Teknis pengumpulan data dilakukan dengan cara diskusi atau wawancara dengan mitra. Diskusi dilakukan untuk saling mendapatkan dan memberikan solusi dengan memberikan masukan-masukan dari pengalaman selama pembuatan Roti, bolen, donat dll, serta mengumpulkan referensi tentang peralatan yang digunakan oleh mitra untuk pembuatan produk tersebut. (2) Mempersiapkan pengadaan alat /mesin *Proofer* dengan kapasitas 8 rak Loyang 40x60 cm. (3) Mengadakan pelatihan penggunaan alat / mesin yang diintrodusir pada mitra. Dengan demikian, pengadaan *proofer*, pengembangan adonan lebih cepat dan yang terpenting dapat memproduksi lebih banyak adonan dalam perharinya. (4) Mengadakan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dan manajemen keuangan dan akuntansi sederhana. Pelaku usaha akan dilatih tentang strategi pemasaran dengan menggunakan sosmed atau *E-commerce* dan teknis penyusunan pembukuan sederhana yang disesuaikan dengan standar keuangan yang berlaku. (5) Partisipasi dari Mitra Usaha Dalam Hal ini dimaksudkan untuk menanamkan rasa kepedulian mitra dalam kegiatan ini antara lain: a) Berdiskusi dengan mitra dalam mencari solusi permasalahan dengan memberikan masukan-masukan dari pengalaman selama melakukan usaha pembuatan kue. b) Ikut serta pada waktu uji coba mesin. c) Menyiapkan tenaga kerja untuk dilatih dalam mengoperasikan mesin. d) Menyiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan dalam pelatihan manajemen usaha dan akuntansi/ pembukuan. e) Metode Partisipatif, yang diterapkan dalam proses pelatihan dan pendampingan ini, melibatkan UKM Pawon Andi secara langsung, sehingga diharapkan akan sehingga diharapkan akan bermanfaat dalam aplikasinya. berperan aktif dalam setiap pelatihan yang diprogramkan dan sanggup mengimplementasikan hasil pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan ini, maka UKM Pawon Andi dari aspek produksi mendapatkan TTG mesin *proofer* yang bisa meningkatkan produktivitas karena dengan alat ini hanya membutuhkan waktu ½ jam sedangkan sebelumnya membutuhkan waktu 2 jam. Dari aspek pemasaran Mengadakan pelatihan dan pendampingan foto produk, 3.pendampingan dan pelatihan pengelolaan sosmed dan *market place* yang ditunjukkan

pada gambar 3. Dari Aspek manajemen Usaha /Keuangan/Akuntansi karena masih menggunakan pola manajemen rumah tangga dan bersifat konvensional. Hal ini mengakibatkan kesulitan dalam melakukan analisis rugi laba. Dengan pendampingan dan pelatihan aplikasi akuntansi maka UKM dapat memahami dan mengimplementasikan akuntansi sederhana.



Sumber: Dokumentasi Internal

Gambar 3
Kegiatan Pelatihan

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Permasalahan yang ada pada UMK Pawon Adi Surabaya disimpulkan hal-hal sebagai Berikut: (1) Kegiatan pengabdian masya-rakat oleh Dosen Untag Surabaya sangat Usaha Kecil, untuk dapat menyerap tenaga kerja. (2) Pelaku UMK dan Pekerja sangat antusias mengikuti pelatihan teknis dan Motivasi serta manajemen Usaha. (3) Dengan adanya kegiatan ini Pelaku UMK akan lebih bersemangat dalam melakukan usahanya dan menularkan pada karyawannya. (4) Dengan kegiatan Pengabdian Masyarakat Untag Surabaya ini dengan memfasilitasi mesin dan Peralatan maka permintaan akan produk bagi UMK semakin meningkat. (5) Bagi Perguruan Tinggi sebagai bentuk pengabdian Masyarakat yang jelas nyata membantu masyarakat UKM yang membutuhkan.

Adapun saran yang kami usulkan diantaranya adalah: (1) Kegiatan Pengabdian masyarakat yang dilakukan Oleh tenaga Dosen Untag

Surabaya supaya terus dilaksanakan untuk memfasilitasi Usaha mikro dan kecil yang Mempunyai prospek Usaha yang bagus. (2) Kegiatan ini sangat menunjang Kegiatan Usaha UMKM terutama dalam menghadapi Pandemi Covid 19 yang melanda Indonesia saat ini, untuk terus berkembang dan tidak meliburkan Karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

DISKOP dan BPS. (2019-2020). Data Perkembangan Koperasi dan UMKM JATIM.

Jatimprov.go.id. (2018). *Berita dan Pengumuman*. Diakses 15 Agustus 2018.

Peraturan Menteri BUMN No. PER-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan.

Sukirno, S. (2010). *Ekonomi Pembangunan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro kecil dan Menengah.