

Peningkatan Pengelolaan UKM di Era Digitalisasi pada Nisa Bakery di Kelurahan Surodinawan Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto

Improving SMEs Management in the Era of Digitalization at Nisa Bakery in Surodinawan Village, Prajurit Kulon District, Mojokerto City

Titiek Rachmawati¹, Nekky Rahmiyati^{2*}

¹Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Surabaya

²Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Surabaya

¹titiekrachmawati@untag-sby.ac.id

^{2*}nekky@untag-sby.ac.id

Article History:

Received: 30 Juli 2023

Revised: 20 Agustus 2023

Accepted: 14 September 2023

Keywords: *Digitalization, Production, Finance, Marketing*

Abstract: *In the Era of Digitalization, SMEs must keep up with developments. The problems faced by SMEs Nisa Bakery include the production process not being optimal because there is no mixer with the required capacity, a lack of understanding regarding the production space, where the production space is still one with a storage area for both raw materials and auxiliary materials, which is also integrated with packaging of finished goods (bread), financial recording is still simple, there is no separation between recording household and business finances, while marketing still depends on orders. The aim of this community service is to help solve the problems that occur at Nisa Bakery. The method used to solve the problem is providing equipment grants in the form of a mixer with a capacity of 10 liters, training on the use and maintenance of the mixer, expanding marketing using online media, business management assistance which includes training and mentoring on business management, finance/accounting. The results of this community service were the provision of a standing mixer machine with a capacity of 10 liters, understanding of inventory control methods, technical training in simple bookkeeping and marketing digitalization training.*

Abstrak

Di Era Digitalisasi UKM harus mengikuti perkembangan. Permasalahan yang dihadapi UKM Nisa Bakery antara lain adalah proses produksi belum maksimal karena belum adanya mixer dengan kapasitas yang dibutuhkan, pemahaman yang kurang mengenai ruang produksi, dimana ruang produksi masih menjadi satu dengan tempat penyimpanan persediaan baik bahan baku maupun bahan pembantu, kemudian juga menyatu dengan packaging barang jadi (roti), pencatatan keuangan masih sederhana, belum dipisahkan antara pencatatan keuangan rumah tangga dan usahanya, sedangkan pemasarannya masih menggantungkan pada pesanan. Tujuan pengabdian masyarakat ini, untuk membantu memecahkan permasalahan yang terjadi di Nisa Bakery. Metode yang digunakan untuk memecahkan permasalahan adalah memberikan hibah alat berupa mixer kapasitas 10 liter, pelatihan penggunaan dan perawatan mixer, memperluas pemasaran dengan menggunakan media online, pendampingan manajemen usaha yang meliputi pelatihan dan pendampingan manajemen pengelolaan usaha, keuangan/akuntansi. Hasil dari pengabdian masyarakat ini adalah diadakannya mesin standing mixer kapasitas 10 liter, diberikan pemahaman metode pengendalian inventaris, diberikan pelatihan teknis penyusunan pembukuan sederhana serta diberikan pelatihan digitalisasi pemasaran.

Kata Kunci: Digitalisasi, Produksi, Keuangan,, Pemasaran.

*Corresponding author, titiekrachmawati@untag-sby.ac.id

PENDAHULUAN

Salah satu sektor usaha kecil dan menengah (UKM) yang terdapat di kelurahan Surodinawan, Kota Mojokerto, adalah bisnis yang berfokus pada produk bakery. Bisnis kuliner yang menghasilkan kue dan roti ini juga menjadi salah satu pilihan yang diminati baik oleh pengusaha yang sudah berpengalaman maupun oleh mereka yang berencana untuk memulai usaha. Hal ini dikarenakan bisnis kue dan roti memiliki prospek yang sangat menjanjikan, mudah dalam hal pemasaran dan penjualan. Industri pembuatan roti terus mengalami perkembangan dengan beragam jenis, bentuk, dan rasa yang ditawarkan. Penggemar roti sangat beragam dari anak-anak- hingga orang tua. Rasa roti yang manis dengan tekstur yang lembut membuat tak ada yang bisa menolaknya. Sehubungan dengan hal tersebut di Kota Mojokerto, terdapat UKM Nisa Bakery yang memproduksi berbagai kue dan aneka roti dengan nama pemilik Bpk Alfian / Ibu Sri Lestari di Suromulang II no 81 Surodinawan Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto yang memulai usaha sejak tahun 2010. Tetapi, mitra saat ini menghadapi tantangan dalam hal pengetahuan yang terbatas terkait manajemen bisnis yang efektif, pemahaman yang belum optimal dalam hal produksi, keterbatasan modal terutama dalam peralatan yang digunakan, serta kurangnya pemahaman dalam manajemen keuangan dan pemasaran yang optimal.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh mitra, terutama dalam hal produksi, pengelolaan keuangan, dan pemasaran. Oleh karena itu, dalam rangkaian pengabdian masyarakat yang akan kami lakukan, kami bertujuan untuk mencapai sasaran berikut: memperkenalkan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan, memperkenalkan metode Just in Time, memberikan pelatihan dalam penggunaan aplikasi keuangan yang praktis, dan meningkatkan kemampuan dalam pemasaran digital. Setiap langkah dalam proses produksi dalam metode Just In Time diatur sedemikian rupa sehingga komponen atau produk selesai pada saat yang tepat untuk digunakan dalam langkah berikutnya. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengurangi biaya penyimpanan, meminimalkan pemborosan, meningkatkan fleksibilitas produksi, dan meningkatkan kualitas produk.

METODE

Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam metode pelaksanaan pengabdian masyarakat ini:

- a) Pengabdian Masyarakat ini melakukan survei terhadap UKM Nisa Bakery yang berada di Suromulang II no 81 Surodinawan Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto.
- b) Nama pemilik Nisa Bakery adalah Bapak Alfian / Ibu Sri Lestari.

c) Pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh dua orang dosen dan melibatkan dua mahasiswa yang sedang mengikuti program MBKM, akan berperan sebagai anggota pelaksana di dalam bidang pemasaran dan akuntansi. Partisipasi mahasiswa dalam pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu mereka mengembangkan potensi yang dimilikinya melalui program-program pembelajaran berbasis pengalaman dengan jalur yang dapat disesuaikan dan untuk memperoleh keterampilan kerja yang khusus serta kemampuan interpersonal yang relevan untuk memasuki dunia kerja di era masyarakat informasi dan Industri 4.0, terutama dalam konteks digitalisasi keuangan dan pemasaran untuk UKM. d).Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi Nisa Bakery, yaitu:

d.1) Keterbatasan dalam sumber daya finansial. Para pengusaha UKM mungkin memiliki banyak ide untuk mengembangkan bisnis mereka, tetapi seringkali terhambat oleh kurangnya akses terhadap modal tambahan.

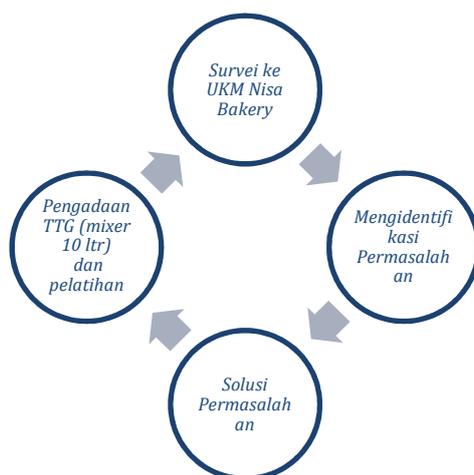
d.2) Kurangnya pemahaman tentang manajemen bisnis yang efektif di kalangan pemilik UKM. Banyak dari mereka fokus pada produksi barang tanpa mempertimbangkan strategi untuk memperluas bisnis mereka lebih lanjut. Beberapa bahkan belum menerapkan konsep Just in Time dalam proses produksi mereka.

d.3) Tantangan dalam mendistribusikan produk. Sejauh ini, para pemilik UKM kesulitan menemukan saluran distribusi yang efektif untuk produk mereka. Kebanyakan dari mereka hanya membatasi diri pada penjualan kepada beberapa rekan dan pengepul yang mereka kenal. Pendekatan pemasaran seperti ini masih sederhana dan memiliki cakupan yang terbatas. UKM belum memanfaatkan sepenuhnya pemasaran online dan pembentukan merek produk; mereka hanya fokus pada aktivitas penjualan tanpa mempertimbangkan pentingnya membangun citra merek produk mereka.

d.4) Kurangnya praktik pengelolaan keuangan yang cermat. Pengelolaan keuangan dalam UKM masih menggunakan sistem manual, di mana pemilik hanya mencatat pesanan dan transaksi penjualan dalam buku nota secara manual. Banyak dari mereka belum menyadari bahwa pembukuan manual ini bisa menjadi masalah serius bagi UKM. Metode pembukuan manual ini rentan terhadap risiko kehilangan data, kerusakan, dan bahkan kesalahan dalam pencatatan.

e) Mengatasi tantangan (Solusi permasalahan) yang dihadapi oleh UKM Nisa Bakery, berikut adalah langkah-langkah yang dapat diambil: pengadaan teknologo tepat guna (mixer kapasitas 10 liter), memberikan pemahaman tentang Just In Time, memberikan pelatihan digital marketing dalam memasarkan produk, dan memberikan pelatihan digital keuangan.

Gambar 1 Proses perencanaan dan strategi/metode Pengabdian Masyarakat yang digunakan.



Gambar 1. Proses perencanaan dan strategi/metode Pengabdian Masyarakat

HASIL

Beberapa hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, antara lain meningkatkan sumber daya finansial dengan menginvestasikan dalam teknologi yang sesuai, seperti memperoleh mixer bakery berkapasitas 10 liter untuk menghasilkan adonan yang lebih halus, menghindari pembentukan gumpalan, dan meningkatkan proses proofing.

Memberikan pemahaman tentang manajemen produksi yang efisien dengan menerapkan konsep Just-in-Time (JIT). JIT bertujuan untuk mencapai kualitas tinggi, mengurangi biaya, dan mempercepat pengiriman produk. Dalam praktiknya, perusahaan harus menghilangkan pemborosan selama proses produksi, hanya memproduksi jumlah yang diminta oleh konsumen saat diperlukan, dan meminimalkan stok bahan baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Hal ini akan membantu mengurangi biaya perawatan dan risiko kerusakan akibat penimbunan.

Memberikan pelatihan dalam pemasaran digital agar UKM dapat memanfaatkan lebih efektif platform digital dalam memasarkan produk mereka, meningkatkan produktivitas, dan meningkatkan penjualan produk lokal Indonesia di pasar global. Pemasaran melalui media digital memiliki kecepatan tinggi, cakupan yang luas, dapat mencapai banyak orang dengan satu klik, dan biaya yang lebih terjangkau dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional. Pelatihan dapat mencakup penggunaan situs web sebagai saluran penjualan, pemanfaatan media sosial, teknik pemotretan produk dengan studio sederhana, pembuatan kalimat promosi yang efektif, strategi pemasaran menggunakan Facebook dan Instagram, serta cara membangun toko online sendiri.

Memberikan pelatihan dalam manajemen keuangan digital dengan memperkenalkan cara baru untuk mencatat transaksi harian bisnis, meninggalkan metode manual, dan beralih ke pencatatan otomatis menggunakan perangkat lunak seperti InterActive MyProfit, sebuah aplikasi kasir berbasis Android yang dapat merekap laporan penjualan harian secara otomatis, serta perangkat lunak Dana Bisnis. Ini akan membantu mencatat keuangan dengan lebih akurat dan rapi, membuat perencanaan keuangan yang lebih baik, memisahkan keuangan pribadi dan bisnis, memahami dasar-dasar akuntansi, dan mendorong disiplin dalam pengelolaan

keuangan.



Gambar 2 mesin mixer kapasitas 10 Liter



Gambar 3 Penandatanganan serah terima mesin mixer kapasitas 10 Liter



Gambar 4 adonan kue



Gambar 5 membagi adonan kue



Gambar 6 Proofing dengan mesin mitra



Gambar 7 kegiatan pelatihan pada



Gambar 8 Spanduk Nisa Bakery

KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian ini tentunya akan dapat dilanjutkan oleh mitra karena adanya peningkatan pengetahuan dalam mengelola usaha, digitalisasi produksi, digitalisasi keuangan dan digitalisasi pemasaran.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya atas terselenggaranya kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan pendanaan Hibah Perguruan Tinggi (HPT) Tahun 2023.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pemilik Nisa Bakery Bapak Alfian / Ibu Sri Lestari yang telah menjadi mitra pada kegiatan pengabdian Masyarakat, sehingga mensukseskan kegiatan program pengabdian Masyarakat.

DAFTAR REFERENSI

- Brigham, Eugene F. and Houston, Joel F, "Fundamentals of Financial Management". Tenth Edition. Thomson South Western, 2004
- Hansen, Don R, dan Mowen, Maryanne. "Accounting Managerial", 8th Ed, Cengage Learning Asia Pte Ltd, 2007
- Kotler, Philip, "Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control", 8th Edition, Prentice Hall, 2012
- Rahmiyati, Nekky dan Rachmawati, Titiek, "Peningkatan Daya Saing Berbasis Teknologi Mekanis Dan Digitalisasi Marketing Pada Usaha Kerupuk Tengiri Di Kota Mojokerto". Jurnal Pengabdian Masyarakat, Aksiologi, Volume 2 Nomor 05, 2022, 1-7.