

PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA, KEUANGAN, DAN *DIGITAL MARKETING* SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA MIKRO OLAHAN IKAN D’JATIM DESA DEMUNG KABUPATEN SITUBONDO

ASSISTANCE OF BUSINESS, FINANCIAL, AND DIGITAL MARKETING MANAGEMENT AS AN EFFORT TO INCREASE REVENUE OF MICRO BUSINESS PROCESSED FISH D’JATIM DEMUNG VILLAGE, SITUBONDO DISTRICT

Lita Permata Sari¹⁾, Royhan Tofail Wakid²⁾

^{1,2}Fakultas Ekonomi, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

¹Email: litapermatasari@unars.ac.id

Abstrak: Mitra kegiatan pengabdian masyarakat olahan ikan D’JATIM berlokasi di Desa Demung, Kecamatan Besuki, Kabupaten Situbondo. Permasalahan mitra pada produksi dan manajemen adalah pengemasan, pencatatan keuangan, serta pemasaran secara *offline*. Pendampingan yang dilakukan kepada usaha D’Jatim sebagai hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian membantu dalam pengembangan usaha dengan mencantumkan informasi kadaluarsa produk dan pengurusan no ijin membuka usaha rumah tangga berupa produk olahan ikan. Dari sisi pengelolaan Keuangan menggunakan aplikasi Buku kas untuk memudahkan proses pencatatan transaksi dan memaksimalkan pemasaran melalui kemudahan media online yang banyak ditawarkan oleh platform transaksi jual beli.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, Manajemen Keuangan, Digital Marketing

Abstract: *Partners in this activity are D’JATIM fish processing small enterprise are located in Demung Village, Besuki District, Situbondo Regency. Partner problems in production and management are product quality and packaging, financial records, and offline marketing. The assistance provided to D’Jatim businesses as a result of implementing community service activities helps in business development by including product expiration information and the proposal for a license to open a household business in the form of processed fish products. In terms of financial management, use "Buku Kas" application to facilitate the transaction recording process and maximize marketing through the convenience of online media which is widely offered by buying and selling transaction platforms.*

Keywords: *Business Management, Financial Management, Digital Marketing*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro harus senantiasa mendapatkan perhatian dari berbagai kalangan, baik oleh pemerintah maupun pemilik modal guna keberlangsungan usahanya. Usaha Mikro adalah bentuk demokrasi ekonomi yang mampu memperpendek ketimpangan antara yang bermodal dengan yang sedikit modal. Usaha yang

bercirikan kerakyatan tersebut lebih mampu bertahan terhadap fluktuasi ekonomi internasional, dan juga peluang untuk memberdayakan masyarakat yang berada di sekitar lebih besar dibandingkan dengan industri yang menengah ke atas. Salah satunya Usaha mikro olahan ikan D’JATIM yang berlokasi di Desa Demung, Kecamatan Besuki, Kabupaten Situbondo. Produsen olahan ikan ini membutuhkan dukungan untuk memperoleh produk olahan ikan yang berkualitas baik dan laku pesat dipasaran. Beberapa masalah produksi dan manajemen menjadi kendala untuk mencapai tujuan diantaranya adalah pengemasan, pencatatan Keuangan (produsen belum melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran keuangan, sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui secara pasti) serta pemasaran secara *offline*.

Berdasarkan hasil wawancara pengusul dengan mitra (Usaha D’JATIM) mengatakan bahwa produk olahan ikan seperti rengginang dan kerupuk bisa dikembangkan seperti halnya produk kerupuk kerupuk “Ikan dan Rengginang” yang sudah sangat terkenal di Kabupaten Situbondo sebagai oleh-oleh khas daerah. Untuk mencapai ke arah tersebut, menurut Produsen D’JATIM (pemilik usaha olahan ikan), ”perlu adanya keterampilan dalam pengembangan varian bentuk yang lebih menarik serta perlu desain kemasan untuk menarik minat para konsumen. Produsen D’JATIM optimis jika peningkatan kualitas (seperti halnya diatas) ditingkatkan, apalagi ada peningkatan perbaikan dalam kemasan dan proses pemasaran yang lebih bersaing, maka nilai jualnya juga akan semakin meningkat. Seperti yang diketahui pemasaran sebagai salah satu kendala yang dihadapi Usaha mikro untuk berkembang (Jauhari, 2014). Oleh karena itu, melihat pasar yang semakin kompetitif usaha mikro dapat memanfaatkan digital marketing (Chaffey dan Chadwilk, 2019).

Mengatasi permasalahan diatas diperlukan adanya pengembangan dalam bidang manajemen usaha, keuangan dan pemasaran yang harus dilakukan oleh mitra diantaranya melalui perluasan jaringan pemasaran dengan memanfaatkan layanan digital ataupun media sosial, serta penggunaan aplikasi laporan keuangan guna dapat membantu pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Persiapan

Tahap persiapan dilakukan untuk perizinan kegiatan pengabdian kepada mitra dilanjutkan dengan pembelian alat dan bahan.

2. Penjelasan dan Pelatihan

Tahap ini memberikan informasi dan pengetahuan kepada produsen ikan D'Jatim mengenai manajemen usaha, yaitu pengusulan penambahan nomor ijin produksi ke Dinas Kesehatan Kabupaten Situbondo, dan penambahan tanggal kadaluwarsa. Penjelasan lainnya tentang pengelolaan keuangan dengan pemanfaatan teknologi pada proses pencatatan Keuangan dan perluasan promosi dengan media online atau pemasaran digital.

3. Evaluasi

Evaluasi dengan mengunjungi mitra D'Jatim untuk mengetahui perkembangan dari pelaksanaan pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Usaha Mikro Olahan Ikan D'Jatim

Usaha mikro olahan ikan D'Jatim didirikan pertengahan tahun 2021. Desa Demung, Kecamatan Besuki, Kabupaten Situbondo sebagai wilayah usaha ini berdiri. Pemilik dari usaha D'Jatim adalah Ibu Yenny Dwitasari yang dengan kegiatan kesehariannya adalah seorang guru. Usaha ini didirikan sebagai wujud untuk menambah pendapatan penduduk sekitar, yang mayoritas adalah petani. Terbilang masih pemula, usaha ini memperkerjakan satu karyawan.

Produk yang dihasilkan berupa kerupuk ikan dan rengginang yang belum didaftarkan untuk ijin membuka usaha rumah tangga dan belum memberikan informasi kadaluwarsa produk. Jika dilihat dari proses produksi, proses produksinya masih terbilang sangat sederhana dan pengerjaan pencetakannya secara manual. Alat jemur rengginang menggunakan lengser aluminium. Dapat dilihat pada gambar 1:



Gambar 1. Penjelasan saat proses pengeringan dan media yang digunakan

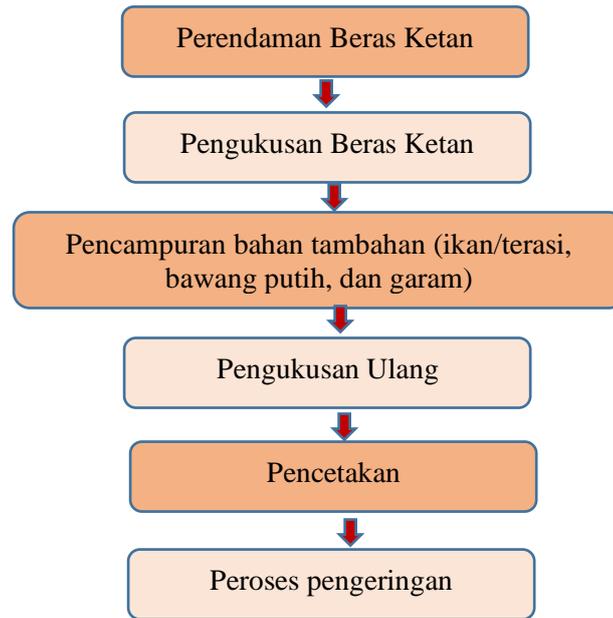
Awalnya dalam satu hari hanya memproduksi dua (2) Kg namun sampai kegiatan pendampingan ini dilaksanakan produksi satu hari dapat mencapai sepuluh (10) Kg rengginang. Permintaan konsumen terbilang cukup tinggi mengingat produksi olahan ikan yang baru berdiri. Oleh karena itu, Usaha mikro olahan ikan D'Jatim terus bersemangat melakukan pengembangan usaha.



Gambar 2. Pendampingan Pengabdian pada Produk Olahan Ikan “Rengginang” D’Jatim

2. Manajemen Proses Produksi Rengginang

Proses produksi rengginang dimulai dari pemilihan bahan baku sampai dengan proses pembuatan rengginang. Bahan baku rengginang berupa beras ketan dengan kualitas premium. Bahan ini dipilih untuk menghasilkan kualitas produk secara maksimal. Proses pembuatan dilakukan dini hari karena memerlukan proses perendaman lebih awal. Pengeringan membutuhkan kurang lebih delapan (8) jam. Berikut alur pembuatan rengginang dapat dilihat pada Bagan 1:



Gambar 3. Bagan Alur Proses Pembuatan Rengginang



Gambar 4. Diskusi sekaligus sharing Packaging Produk Olahan Ikan “Rengginang”

3. Manajemen Keuangan Usaha D’Jatim

Pengelolaan keuangan usaha belum dilakukan pencatatan secara tertib, hal ini terinformasikan saat kegiatan pendampingan. Pengeluaran dan pemasukan dilakukan dalam satu tempat kotak Keuangan namun tidak ada proses pencatatan didalamnya secara rinci. Melalui pendampingan manajemen Keuangan usaha D’Jatim diberikan tambahan informasi dan wawasan pengelolaan Keuangan baik menggunakan sistem komputer melalui Microsoft excel ataupun dapat memanfaatkan aplikasi yang sudah tersedia di *google play store* Buku Kas secara praktis.

Pengelolaan Keuangan secara tertib dan tercatat akan lebih memudahkan untuk melihat posisi Keuangan baik dari sisi perputaran Keuangan ataupun jumlah produk yang terjual dalam setiap periodenya. Informasi laba rugi juga dapat diketahui ketika proses pencatatan pemasukan dan pengeluaran atas biaya pembuatan produk D’Jatim dilakukan dengan baik. Minimal informasi pendapatan dan biaya yang dikeluarkan teridentifikasi setiap transaksi yang terjadi.

4.4 Manajemen Pemasaran (*digital marketing*) Usaha D’Jatim

Pemasaran produk yang ada bisa melalui media online atau offline. Pemasaran yang selama ini dilakukan oleh pemilik belum memaksimalkan media pemasaran secara online walaupun semetara ini yang telah dilakukan yaitu melalui promosi mulut ke mulut dan memanfaatkan status media sosial WhatsApp. Pendampingan ini memberikan tambahan informasi untuk dapatnya memanfaatkan media pemasaran secara online melalui *ptaform* dan *e-commerce* yang tersedia. Salah satu media promosi yang digunakan bisa melalui shoppee, tokopedia, bukalapak, dan aplikasi online seperti facebook dan Instagram.

Pemanfaatan pemasaran secara online dapat membantu mempercepat pengenalan produk ke konsumen untuk memaksimalkan penjualan produk. Kelebihan dengan pemsaran online sangat membantu pemilik usaha karena biaya pemasaran lebih murah dan tidak terbatas ruang dan waktu (setiap saat pemasaran dapat dilakukan).



Gambar 5. Pemotretan produk untuk pembuatkn video promosi

5. Luaran yang dicapai

Pendampingan yang dilakukan kepada usaha D’Jatim sudah dapat membantu dalam pengembangan usaha kedepannya dengan memberikan tambahan informasi

untuk dapatnya mencantumkan informasi kadaluarsa produk dan pengusulan no ijin membuka usaha rumah tangga berupa produk olahan ikan. Selain itu produk D'jatim dapat lebih memaksimalkan pemasaran melalui kemudahan media online yang banyak ditawarkan oleh *platform* transaksi jual beli. Dari sisi pengelolaan Keuangan menggunakan aplikasi Buku kas untuk memudahkan proses pencatatan transaksi.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilaksanakan kepada mitra Usaha Mikro Olahan Ikan D'Jatim dengan memberikan informasi dan pengetahuan untuk peningkatan sistem manajemen usaha, pengelolaan Keuangan, dan memperluas jaringan promosi secara online dengan memanfaatkan kemajuan teknologi. Luaran yang dihasilkan berupa: a) produk yang dihasilkan lebih banyak jenisnya dari hasil olahan ikan (varians rengginang ikan, rengginang terasi, dan kerupuk ikan), b) pengelolaan Keuangan beralih dari pencatatan secara manual ke penggunaan teknologi (MS. Excel dan Aplikasi Buku Kas), dan c) pemasaran lebih luas dengan memanfaatkan promosi online.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Rektor Universitas Abdurachman Saleh Situbondo (UNARS) melalui ketua Lembaga Penelitian, Pengembangan, dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP3M) UNARS yang telah memfasilitasi dan mendanai kegiatan pengabdian masyarakat kepada Mitra Olahan Ikan D'Jatim Desa Demung Kabupaten Situbondo. Sekaligus ucapan terimakasih kepada pemilik usaha olahan Ikan D'Jatim dan mahasiswa yang telah membantu terselenggaranya kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Jauhari, J. (2014). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan Ecommerce. *Jurnal Sistem Informasi* 2 (1).
- Dave Chaffey dan Fiona Ellis-Chadwick. (2019). *Digital Marketing*. Pearson UK.