



PENINGKATAN KAPASITAS MANAJEMEN USAHA DALAM UPAYA OPTIMALISASI PENDAPATAN PADA KUB "SIDOMUKTI"

Wahyu Dwi Artaningtyas¹, Harry Budiharjo Sulistyarso², Sultan³

^{1,2,3} Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

Email korespondensi: wahyudwiartaningtyas@upnyk.ac.id

ABSTRACT

This internal Community Service Program (PbM) activity aims to address the problems currently faced by the partner. The provision of production equipment is expected to have a tangible impact in the form of increasing the partner's production capacity and sales turnover by 15%. The homogeneity of products produced by the partner with those of other SMEs requires the partner to continuously innovate, both in terms of design, quality, uniqueness of production outcomes, and marketing strategy innovations. Various new breakthroughs must be made in order to remain sustainable and continue to grow. This is one of the arguments why this PbM activity needs to be carried out again. This internal Community Service Program seeks to provide solutions that are expected to help solve new problems related to how the partner can sustain its business, as well as increase both the quantity and quality of the wooden furniture produced, thereby maintaining the sustainability of the business. In terms of production, the procurement of more modern production equipment is expected to enhance the partner's production capacity, both in quantity and quality. The solution to problems in marketing management is to assist in promoting the partner's products through the digitalization of the marketing system, which previously relied solely on conventional methods. Training in the use of social media is provided to better introduce the partner's products to the public so that they can expand their marketing reach. The success of the program implementation is continuously evaluated to ensure that all activities carried out truly serve as solutions to the problems faced by the partner, so that this home-based furniture industry can continue to exist amid increasingly challenging conditions.

Keywords: digitalization, marketing, innovation, evaluation

ABSTRAK

Kegiatan program Pengabdian kepada Masyarakat (PbM) internal ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra saat ini. Pemberian bantuan perlatan produksi diharapkan dapat memberikan dampak nyata yaitu berupa peningkatan kapasitas produksi mitra dan omzet penjualan sebesar 15%. Homogenitas produk yang dihasilkan oleh mitra dengan produk yang dihasilkan oleh UKM lain mengharuskan mitra untuk terus berinovasi, baik dari segi desain, kualitas dan juga keunikan hasil karya produksi dan juga inovasi terkait strategi pemasaran. Berbagai terobosan baru harus dilakukan untuk dapat terus eksis dan berkembang. Hal ini menjadi salah satu argumen mengapa kegiatan PbM ini perlu dilakukan kembali. Program Pengabdian kepada Masyarakat internal ini berupaya memberikan solusi yang diharapkan dapat membantu memecahkan permasalahan

baru terkait bagaimana mitra dapat mempertahankan bisnisnya, dan juga meningkatkan kuantitas dan juga kualitas mebel kayu yang dihasilkan, sehingga dapat mempertahankan eksistensi bisnisnya. Pada produksi, pengadaan peralatan produksi yang lebih modern diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi mitra baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya. Solusi dari permasalahan di bidang manajemen pemasaran adalah dengan membantu memasarkan hasil produksi mitra melalui digitalisasi sistem pemasaran dari yang semula hanya mengandalkan sistem pemasaran konvensional. Pemberian pelatihan menggunakan media sosial untuk lebih mengenalkan produksi mitra kepada masyarakat sehingga mereka dapat lebih memperluas jangkauan pemasaran mereka. Evaluasi keberhasilan pelaksanaan program terus dilakukan sehingga diharapkan semua kegiatannya yang dijalankan benar-benar merupakan Solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra, sehingga usaha industri rumah tangga ini akan terus eksis dalam kondisi yang semakin sulit.

Kata Kunci : digitalisasi, pemasaran, inovasi, evaluasi

PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikir tersebut, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari dua sisi : pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (enabling). Point pentingnya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya. Jadi dapat dikatakan pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Kemudian, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (empowering). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (input), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (opportunities) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Perolehan fasilitas dan kesempatan berusaha, serta pendampingan inilah yang akan kami tawarkan pada program Pengabdian Masyarakat internal ini.

KUB " SIDO MUKTI " yang merupakan mitra pada kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) ini adalah sebuah kelompok usaha bersama yang dirintis oleh Bapak Samino dan dibina oleh Bapak Sumarjo, dengan hasil produksi utama adalah mebel kayu yang berupa perabotan rumah tangga seperti almari, meja makan, tempat tidur dan sebagainya. Usaha ini sebenarnya telah berjalan cukup lama ,akan tetapi keterbatasan dalam hal peralatan produksi yang modern, kurangnya ketrampilan dalam manajemen

usaha menyebabkan hingga saat ini kelompok usaha ini dapat dikatakan tidak mengalami perkembangan yang signifikan.

Manajemen usaha dan pembukuan merupakan dua aspek yang sangat penting bagi keberlangsungan dan perkembangan UMKM. Dengan manajemen usaha yang baik, pelaku UMKM dapat merencanakan, mengorganisasi, dan mengendalikan berbagai aktivitas bisnis secara lebih terarah sehingga tujuan usaha dapat tercapai secara efektif dan efisien. Sementara itu, pembukuan berfungsi sebagai alat pencatatan yang sistematis untuk setiap transaksi keuangan, mulai dari pemasukan, pengeluaran, hingga laba dan rugi. Melalui pembukuan yang rapi, UMKM dapat mengetahui kondisi keuangan usahanya secara jelas, menghindari kesalahan dalam pengelolaan modal, serta memudahkan dalam pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, pembukuan juga menjadi bukti administrasi yang penting ketika UMKM ingin mengajukan pinjaman atau bantuan dari lembaga keuangan dan pemerintah. Dengan demikian, manajemen usaha yang terstruktur dan pembukuan yang transparan bukan hanya membantu kelancaran operasional, tetapi juga meningkatkan kepercayaan mitra, investor, maupun konsumen terhadap UMKM.

Melimpahnya bahan baku berupa pohon albasia dan mahoni yang sangat cocok ditanam dan tumbuh subur di daerah mitra berada , sebenarnya merupakan modal dasar yang cukup kuat dalam menopang keberlangsungan usaha mebel kayu di daerah ini. Peralatan produksi yang masih sangat sederhana dalam mengolah bahan baku juga berdampak pada kualitas maupun kwantitas hasil produksi yang tidak seragam. Bantuan peralatan produksi yang pernah mereka terima dari Disperindakop kabupaten Sleman tidak bisa lagi dipergunakan, sementara untuk mengajukan bantuan permodalan, mitra sama sekali tidak memiliki pengetahuan tentang bagaimana membuat sebuah proposal bantuan permodalan yang baik. Tidak adanya catatan pembukuan tentang arus kas masuk dan keluar menyebabkan mitra tidak dapat mengetahui sampai dimana posisi perkembangan usaha yang mereka jalankan. Selama masih ada uang yang dapat digunakan untuk membeli bahan baku dan berproduksi lagi, mereka beranggapan bahwa usaha yang mereka jalankan untung. Sifat homogenitas dari produk utama yang dihasilkan oleh para pengrajin mebel kayu ini mengharuskan mereka untuk terus melakukan inovasi terkait diversifikasi terkait model dan juga desain hasil produksi sehingga dapat menambah pendapatan usaha mitra ini.

Solusi yang disepakati bersama untuk mengatasi permasalahan yang dihadapoleh mitra antara laian berupa pelatihan terkait manajemen usaha yang baik. Manajemen usaha merupakan fondasi utama bagi keberlangsungan usaha kecil dan menengah (UMKM). Menurut Griffin (2013), manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Dalam konteks UMKM, manajemen usaha yang baik sangat diperlukan karena pelaku usaha seringkali menghadapi keterbatasan modal, sumber daya manusia, maupun akses pasar. Dengan manajemen yang terstruktur, UMKM dapat

menyusun strategi bisnis, memanfaatkan peluang, serta mengurangi risiko yang dapat menghambat perkembangan usaha (Suryana, 2008). Hal ini menunjukkan bahwa manajemen usaha bukan hanya sekadar pengelolaan aktivitas sehari-hari, melainkan juga instrumen penting untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan jangka panjang UMKM.

Solusi berikutnya adalah berupa pelatihan pembukuan sederhana. Pembukuan usaha menjadi salah satu aspek krusial dalam praktik manajerial UMKM. Menurut Baridwan (2010), pembukuan adalah proses pencatatan transaksi keuangan secara sistematis dan teratur yang bertujuan untuk menyediakan informasi keuangan yang relevan bagi pengambilan keputusan. Bagi UMKM, pembukuan yang tertib berperan dalam mengetahui kondisi keuangan, menghitung keuntungan dan kerugian, serta memantau arus kas secara jelas. Penelitian Kurniawati (2021) menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan pembukuan dengan baik cenderung lebih mampu mengelola modal kerja, menjaga keberlanjutan usaha, dan memiliki peluang lebih besar dalam memperoleh akses pembiayaan dari lembaga keuangan.

Lebih lanjut, integrasi antara manajemen usaha dan pembukuan memiliki dampak yang signifikan terhadap daya saing UMKM. Menurut Tambunan (2021), kelemahan utama UMKM di Indonesia salah satunya adalah kurangnya pencatatan keuangan yang memadai, sehingga menyulitkan dalam evaluasi kinerja usaha maupun dalam menyusun perencanaan bisnis. Dengan adanya pembukuan yang teratur, manajemen usaha dapat berjalan lebih efektif karena keputusan yang diambil didasarkan pada data dan informasi yang akurat, bukan sekadar perkiraan. Hal ini sejalan dengan pendapat Harahap (2016) yang menyatakan bahwa informasi keuangan yang jelas dan akuntabel merupakan dasar bagi pengelolaan usaha yang transparan, efisien, dan berorientasi pada keberlanjutan.

Selain itu, pentingnya manajemen usaha dan pembukuan juga didorong oleh kebutuhan UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Studi oleh Utami (2020) menegaskan bahwa UMKM yang memiliki manajemen terstruktur dan sistem pembukuan yang baik lebih mampu menghadapi tantangan pasar, baik dalam hal inovasi produk, pelayanan pelanggan, maupun akses ke jejaring bisnis yang lebih luas. Oleh karena itu, penguatan kapasitas manajerial dan pencatatan keuangan perlu menjadi prioritas dalam pembinaan UMKM agar mereka tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang di era persaingan global.

Dari berbagai literatur tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen usaha dan pembukuan memiliki peran yang saling melengkapi dalam mendukung keberhasilan UMKM. Manajemen usaha memberikan arah, struktur, dan strategi, sementara pembukuan menyediakan data keuangan yang valid untuk mendukung pengambilan keputusan. Keduanya menjadi syarat mutlak bagi UMKM untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperoleh akses pembiayaan, serta membangun kepercayaan dari mitra, konsumen, maupun investor. Dengan demikian, literatur menegaskan bahwa penguatan

manajemen usaha dan pembukuan merupakan kunci utama dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM.

METODE DAN PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada bagian pendahuluan, maka terdapat beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan dalam kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat ini yang merupakan solusi bagi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Permasalahan , Pelaksanaan kegiatan dan juga luaran yang dicapai dari program yang dijalankan dalam kegiatan PbM ini dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. Permasalahan, Kegiatan dan Target Luaran dalam kegiatan

No.	Permasalahan	Kegiatan	Target Luaran
1.	Kuantitas dan kualitas produk yang tidak seragam karena minimnya peralatan produksi	Bantuan peralatan produksi : gen set, pasah, gerindra modern dan pelatihan desain produk yang lebih modern	Peningkatan kualitas dan kuantitas hasil produksi sebesar 15%
2.	Belum adanya pengelolaan keuangan yang tertib dan akuntabel	Pelatihan tertib administrasi dan manajemen keuangan yang baik.	Dimilikinya catatan arus keluar masuk uang sehingga dapat diketahui posisi keuangan usaha
3.	Belum dimilikinya media pemasaran secara online , lebih banyak hanya mengandalkan penjualan secara langsung dengan ditawarkan secara keliling menggunakan sepeda motor	Pelatihan pemasaran melalui berbagai media pemasaran online dan berbagai marketplace	Peningkatan areal dan jangkauan pemasaran hasil produksi
4.	Minimnya pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam membuat proposal bantuan permodalan	Pelatihan pembuatan proposal bantuan permodalan	Peningkatan pengetahuan mitra dalam pembuatan proposal bantuan permodalan , penyaluran proposal permodalan ke pihak terkait

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal pelaksanaan program PbM ini, terlebih dahulu diadakan sosialisasi kepada seluruh anggota KUB " SIDO MUKTI " dan juga dikuti oleh kepala dukuh Geger sebagai bentuk wujud perhatian pemerintah desa terhadap warganya yang berupaya untuk meningkatkan ekonomi rumah tangga.

Pada kegiatan ini dapat dikatakan sama sekali tidak ditemukan hambatan, bahkan perangkat desa pun turut hadir sebagai bentuk dukungan terhadap kegiatan yang akan dilaksanakan oleh Tim Abdimas dari UPN " Veteran " Yogyakarta .Partisipasi dari mitra dalam hal ini berupa penyediaan tempat dan juga konsumsi untuk sosialisasi, serta kehadiran anggota utama mitra.



Gambar 1. Sosialisasi Pada Mitra

Setelah program tersosialisasi dengan baik dan telah disepakati kegiatan yang akan dilaksanakan selama program PbM berlangsung berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra , maka kemudian di tahap awal program ini diberikan beberapa bantuan peralatan produksi kepada mitra. Bantuan peralatan produksi ini diharapkan mampu meningkatkan kwantitas dan juga kwalitas dari kerajinan mebel kayu yang dihasilkan mitra. . Beberapa peralatan produksi seperti genset , gerindra dan pasah yang telah diberikan ,diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi mitra. Target utama dari pemberian bantuan peralatan produksi ini adalah semakin meningkatnya kwantitas dan juga kwalitas hasil produksi mebel kayu mitra sebesar 15 % dari posisi sebelum adanya pemberian bantuan peralatan produksi yang baru . Penggunaan peralatan produksi yang lebih baru dan modern , dimilikinya gen set sebagai cadangan sumber listrik sebagai tenaga penggerak peralatan produksi seperti gerinda , bor dan juga mesin pasah , menjadikan mitra tetap dapat menjalankan proses produksi walaupun mengalami pemadaman listrik . Pelaksanaan kegiatan ini sama sekali tidak ditemukan kendala.



Gambar 2. Pemberian Bantuan Peralatan Produksi

Pelaksanaan kegiatan selanjutnya dilakukan melalui beberapa tahapan dari mulai mempersiapkan materi pelatihan, menentukan jadwal dan metode pelatihan , tahap pelaksanaan pelatihan sampai dengan praktik membuat laporan keuangan sederhana dan juga penyaluran proposal bantuan permodalan.

Luaran yang diperoleh dalam pelatihan pembukuan sederhana ini adalah dimilikinya pengetahuan dan keterampilan dalam memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Melakui kegiatan ini mitra dapat mengetahui posisi keuangan dan perkembangan usahanya dengan dimilikinya catatan pembukuan yang baik dan sistematis. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Subur dan Hasyim (2014, hlm.139) yang menjelaskan bahwa manajemen keuangan dalam menjalankan sebuah usaha kecil mikro adalah salah satu aspek penting dalam menentukan kesuksesan suatu usaha. Dalam kegiatan ini sedikit kendala ditemui karena selama ini mitra memang sama sekali tidak memiliki catatan pembukuan , sehingga harus mulai menghitung dari awal mulai dari harga bahan baku untuk setiap satu truk kayu mahoni dan albasia, kemudian penghitungan biaya listrik rata rata per bulan, dan juga penghitungan perkiraan biaya tenaga kerja untuk setiap hari kerja , sehingga untuk setipa hasil produksi mebel kayu yang dihasilkan oleh mitra dapat diketahui harga pokok produksinya.

Dengan manajemen yang baik maka akan diperoleh data terkait laba yang jelas jumlahnya, dan dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan yang tepat. Dengan demikian, laporan pembukuan sederhana sangat penting diperlukan dan diterapkan oleh pelaku usaha dan tidak menggabungkan uang pribadi dengan uang hasil usahanya. Meningkatnya pengetahuan tentang pentingnya mengelola keuangan usaha dan merencanakan keuangan dapat meminimalisir kerugian akibat kesalahan yang dilakukan sendiri. Dengan keuangan yang terkelola dengan baik diharapkan keuntungan usaha bisa meningkat serta dapat digunakan untuk mengembangkan usahanya, sehingga semakin dapat diandalkan sebagai penopang ekonomi rumah tangga anggota KUB tersebut .

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan pembuatan proposal bantuan permodalan kepada mitra . Minimnya modal merupakan permasalahan utama yang dihadapi oleh sebagian besar UMKM , hal ini sangat terkait dengan minimnya pengetahuan dari para pelaku UMKM dalam mendapatkan akses bantuan permodalan , entah karena memang tidak *bankable* karena faktor tidak dimiliknya catatan posisi keuangan yang baik , ataupun karena mereka sama sekali tidak memiliki pengetahuan tentang bagaimana membuat proposal bantuan permodalan kepada pihak pihak terkait . Luaran dari kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan mitra dalam membuat proposal bantuan permodalan , hingga akhirnya dapat memperoleh bantuan permodalan . Kegiatan ini tidak mengalami kendala, bahkan mitra sangat antusias dan berharap terdapat instansi atau pihak yang bersedia memberikan bantuan permodalan yang diajukan melalui proposal bantuan permodalan yang mereka buat , sehingga dapat memperbesar kapasitas usaha produksi mebel kayu mereka .

Pelaksanaan kegiatan selanjutnya adalah pelatihan pemasaran berbasis online yang diberikan kepada mitra , hal ini menjadi sesuatu yang sangat penting mengingat saat ini masyarakat cenderung untuk lebih efisien lagi dalam melakukan kegiatan pembelian suatu barang . Penggunaan metode pemasaran berbasis online guna meningkatkan pangsa pasar menjadi sangat mutlak untuk segera dimiliki oleh mitra . Menuangkan ide bisnis dalam media online, bagaimana membuat media pemasaran online. Target luaran dari kegiatan ini adalah peningkatan penjualan hasil produksi mebel kayu sebesar 15 % dibandingkan pada saat penjualan hanya melalui sistem pemasaran konvensional yang berupa pemasaran secara langsung dengan berkeliling desa menggunakan sepeda motor . Materi yang diberikan memang sangat sederhana dan dasar sekali. Sebagai pendukung materi ceramah, para peserta diberikan makalah yang berisi panduan singkat mengenai media pemasaran secara online. Metode praktik digunakan setelah para pengelola usaha diberikan materi singkat sebagai pendahuluan tentang media online. Ketika praktik pembuatan media pemasaran secara online, mitra menggunakan handphone masing masing , sehingga dapat langsung praktik membuat media online untuk pemasaran. Kegiatan ini sedikit terkendala pada jaringan internet yang tidak stabil yang disebabkan oleh kondisi geografis tempat mitra berada .

KESIMPULAN

Melalui manajemen usaha yang kuat, pembukuan yang tertata, arus kas yang terkontrol, dan perencanaan modal yang matang membuat bisnis tetap stabil dan mampu berkembang. Manajemen yang baik memungkinkan identifikasi kebutuhan, evaluasi kinerja, dan pelatihan guna meningkatkan kualitas produk dan efisiensi kerja. Karyawan terampil dan berpengetahuan mendalam tentang kayu dan teknik produksi mampu menghasilkan mebel yang berkualitas tinggi, tahan lama, dan kreatif . Manajemen usaha memfasilitasi riset pasar dan inovasi desain sesuai dengan tren yang diminati konsumen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksana program Pengabdian bagi Masyarakat mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian bagi Masyarakat (LPPM) Universitas Pembangunan Nasional “ Veteran ” Yogyakarta yang telah memberikan dukungan dan pendanaan penuh bagi terlaksananya semua kegiatan yang telah diagendakan pada program PbM ini , sehingga dapat berjalan dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki, Sistem Akuntansi (Penyusunan Prosedur dan Metode), Edisi Kelima, BPFE, Yogyakarta
Griffin Ricky W., 2013 , Management : Principles and Practices, 11th Edition, South-Western Cengage Learning, Australia

- Harahap, S. (2016). "Analisis Kinerja Keuangan pada UMKM." Jurnal Akuntansi, 12(3)
- Kurniawati Lestari , 2021, Jurnalku : Paradigma Pengenalan Aplikasi Akuntansi
Dalam
- Penyusunan Laporan Keuangan UMKM , Vol 1 No 4 (2021): Desember 2021, Politeknik
Keuangan Negara STAN
- Suryana, 2008, Kewirausahaan: Pedoman Praktis; Kiat dan Proses Menuju Sukses (edisi
3),Salemba Empat, Jakarta, Indonesia
- Tambunan , T.H., 2021.,UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan,
Prenada Media Grup , Jakarta
- Utami.,D.A. (2020), Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan E-
Commerce dan Pengaruhnya terhadap Profitabilitas pada UMKM di Kota Malang
(Studi Kasus Pada Sektor Food & Beverages), Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas
Ekonomi dan Bisnis (JIMFEBUB), Vol. 9, No. 1