

**PROGRAM PENINGKATAN MANAJEMEN KEUANGAN DAN
STRATEGI PEMASARAN PADA INDUSTRI KECIL MENENGAH
“KRESNAJUN” DI KECAMATAN MOJOROTO KEDIRI**

**Wiwiek Kusumaning Asmoro, Novie Astuti Setianingsih, Atik Tri Andari , Elmi
Rakma Aalin , Yohan Bahtiar**

Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri
Jl. Mayor Bismo No.27 Kota Kediri
E-mail: wiwiek.kusumaning@polinema.ac.id

Abstrak : *Salah satu bentuk Industri Kecil Menengah pada Program Pengabdian Masyarakat ini adalah usaha olahan “Opak Gambir” dan “Busa Kepiting” yang berbahan baku dasar dari tepung tapioka. Industri Kecil Menengah milik Ibu Vera yang merupakan mitra dari program pengabdian ini diberi nama “Kresnajun” dengan produk yang diberi nama merek ‘Sekarjoyo’. Usaha yang dirintis oleh Ibu Vera ini sebenarnya cukup menjanjikan karena mempunyai cita rasa yang enak, namun dalam pengembangan usaha masih sangat kurang terutama dalam aspek pemasaran dan tatakelola keuangannya. Sistem penjualan yang dilakukan mitra tanpa menggunakan media promosi secara online. Penjualan hanya berdasarkan pesanan, serta menitipkan produknya ke beberapa toko terdekat. Padahal dengan merek yang sudah cukup memadai usaha ini bisa dikembangkan melalui jaringan yang lebih luas. Permasalahan lain dalam bidang manajemen keuangan adalah administrasi keuangan yang kurang tertata dengan baik menyebabkan secara implisit akan mempengaruhi perhitungan keuntungan usaha. Tujuan Program Pengabdian Masyarakat ini adalah upaya mengatasi masalah yang dihadapi mitra dengan tahapan sebagai berikut 1) Memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dengan membuat laporan keuangan sederhana berdasarkan SAK EMKM 2) Memberikan pelatihan strategi pemasaran terutama dalam melakukan promosi melalui media online, karena saat ini promosi masih kurang diperhatikan sehingga penjualan kurang optimal.*

Kata Kunci: *Manajemen Keuangan, Strategi Pemasaran, IkM Kresnajun*

1. PENDAHULUAN

Opak Gambir atau yang lebih dikenal masyarakat “kue semprong” merupakan makanan atau jajanan yang banyak digemari masyarakat karena mempunyai cita rasa manis dan gurih. (Septiani, 2013). Berdasarkan website resmi Kota Kediri (<https://kedirikota.go.id>) yang membahas tentang komoditas unggulan, memang Pemerintah Kota Kediri belum melirik produk Opak Gambir ini menjadi salah satu komoditas unggulan Industri Kecil Menengah (IKM) Kota Kediri. Menurut Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Provinsi Jawa Timur dalam website resmi (<http://bappeda.jatimprov.go.id>), memang selama ini produk Opak Gambir telah menjadi produk unggulan di beberapa daerah dan di Jawa Timur produk unggulan ini telah menjadi icon Wilayah Kota maupun Kabupaten Blitar, padahal tidak sedikit di Kota dan Kabupaten Kediri yang menjadi produsen Opak Gambir. Di Kota Kediri terdapat kurang lebih 10 Industri Rumah Tangga (IRT) menjadi produsen Opak Gambir di Kecamatan Mojoroto Kota Kediri, termasuk yang akan menjadi mitra pengabdian yaitu produk Opak

Gambir “SEKARJOYO” dari Industri Rumah Tangga (IRT) yang dimiliki Ibu Vera. Usaha yang telah dikembangkan oleh Ibu Vera sejak tahun 2006 yang saat ini usahanya yang bernama “KRESNAJUN” hingga saat ini usaha Opak Gambir yang ditekuni telah berkembang cukup pesat dan juga menambah produksi yaitu olahan “Busa Kepiting” dimana olahan tersebut juga berasal dari bahan baku tepung tapioka. Namun perkembangan usaha yang dijalankan tidak seiring efektifnya pengelolaan manajemen usaha yaitu pengelolaan manajemen keuangan atau tatakelola keuangan serta pemasaran yang belum memadai. Pada pengelolaan keuangan, usaha “Kresnajun” masih melakukan pencatatan manual, artinya tidak sesuai dengan standar pencatatan keuangan yang tepat dan berterima umum. Pencatatan keuangan ini kadang dilakukan oleh pemilik terkadang karyawannya. Jika ada pengeluaran terkadang dilakukan pencatatan terkadang tidak dicatat. Hal ini menyebabkan secara implisit akan mempengaruhi perhitungan keuntungan usaha. Permasalahan lain yang dialami oleh mitra pengabdian yaitu strategi pemasaran yang masih kurang memadai. Maksud kurang memadai disini adalah penjualan hanya berdasarkan pesanan, serta menitipkan produknya ke beberapa toko terdekat. Padahal dengan merek yang sudah cukup memadai usaha ini bisa dikembangkan melalui jaringan yang lebih luas misalnya bisa dipasarkan melalui media online misalnya melalui marketplace

2. METODE PELAKSANAAN

Berikut adalah metode pelaksanaan yang telah dilakukan dalam Program Pengabdian Masyarakat (PPM) yang berjudul “Program Peningkatan Manajemen Keuangan dan Strategi Pemasaran Pada Industri Kecil Menengah “Kresnajun” di Kecamatan Mojojoto Kediri” dengan tahapan sebagai berikut :

1. Sosialisasi dan Koordinasi Tim

Kegiatan sosialisasi dan koordinasi dilaksanakan terkait pada perencanaan kegiatan yang akan dilakukan, seperti persiapan pelaksanaan kegiatan pelatihan manajemen usaha yaitu pembukuan serta pemasaran secara online dan pelaksanaan pendampingan. Berikut adalah dokumen terkait kegiatan rapat koordinasi yang terdapat pada gambar 2:



Gambar 1. Rapat Koordinasi untuk Merencanakan Kegiatan

Koordinasi dan sosialisasi ini dihadiri oleh tim pelaksana pengabdian masyarakat yaitu Ketua dan 4 anggota tim pengabdian, serta dibantu 2 orang mahasiswa serta mitra pengabdian.

2. Pelatihan Manajemen Usaha (Pemasaran *Online* dan Manajemen Keuangan)

Pemasaran *online* menjadi salah satu prioritas dalam program kegiatan pengabdian masyarakat ini dikarenakan mitra pengabdian sangat memerlukan dalam sistem penjualannya. Penjualan yang diterapkan oleh mitra selama ini masih manual yaitu hanya berdasarkan pesanan dan menitipkan ke toko-toko terdekat, sehingga pendapatan tidak sesuai dengan yang diharapkan mitra. Pelatihan pemasaran *online* ini diharapkan dapat membantu mitra dalam sistem penjualan berbasis online, misalnya promosi maupun transaksi menggunakan media sosial yaitu melalui instagram dan whatsapp. Permasalahan utama mitra yang lain adalah tatakelola keuangan untuk usaha belum tersusun dengan baik. Mitra belum pernah mencatat dan membukukan untuk keluar masuknya uang atau kas dan antara kebutuhan pribadi serta kebutuhan untuk pengelolaan usaha tidak terpisah. Hal ini menyebabkan mitra tidak mengetahui pendapatan bersih yang di dapat dari hasil usaha penjualannya.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Manajemen Usaha

Gambar 2 diatas merupakan kegiatan pelatihan Pemasaran *Online* dan Manajemen Keuangan yang dilaksanakan dikampus Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri dan dilaksanakan berbasis online menggunakan media *zoom meeting* dengan mengundang peserta dari mitra pengabdian

3. Pendampingan kepada Mitra Pengabdian

Pendampingan dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan. Program pendampingan kepada mitra pengabdian masyarakat dilaksanakan sekala berkala selama 2 minggu sekali dengan membimbing mitra tentang bagaimana cara melaksanakan pemasaran secara *online* dan tahapanya serta melaksanakan pencatatan keuangan sederhana sampai membuat laporan keuangan. Pendampingan ini bertujuan untuk mengetahui progress kemajuan dari mitra apakah ada perubahan sebelum dilaksanakannya program pengabdian sampai setelah dilaksanakannya program pengabdian. Progres kemajuan ini tentu saja akan berdampak pada peningkatan penjualan mitra. Berikut adalah kegiatan pendampingan yang terlihat pada gambar 3 :



Sebagai hasil akhir dari kegiatann ini adalah setelah kegiatan pendampingan, kegiatan selanjutnya adalah melakukan evaluasi. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui apakah program kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan optimal

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian yang dilakukan pada mitra industri rumah tangga “Kresnajun” di Kecamatan Mojojoto Kota Kediri dengan melakukan serangkaian kegiatan antara lain:

1) Sosialisasi

Sosialisasi yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri yaitu dengan melakukan dengar pendapat oleh mitra tentang permasalahan-permasalahan yang terjadi pada mitra. Dari hasil diskusi tersebut, maka terbentuk keinginan mitra untuk menyelesaikan permasalahan terkait manajemen usaha pada mitra yaitu strategi pemasaran produk dan tatakelola keuangan

2) Pelatihan

Pelatihan yang dilakukan oleh tim terlaksana dengan baik. Pelatihan ini pun mengundang ahli dari pihak eksternal yang dapat memberikan pengetahuan kepada mitra terkait strategi pemasaran dan tatakelola keuangan dalam bagaimana cara menyusun laporan keuangan. Kegiatan ini tentunya melibatkan mitra sebagai peserta dalam pelatihan di bidang manajemen usaha yaitu strategi pemasaran dan tatakelola keuangan.

3) Pendampingan

Pendampingan dilakukan secara intensif dan komunikatif baik secara langsung atau tidak langsung dengan melibatkan mitra terkait.

Berikut perbandingan capaian hasil sebelum dan sesudah dilaksanakannya Program Pengabdian Masyarakat (PPM) :

1. Aspek Pemasaran

Sebelum	Sesudah
<p>Pada aspek pemasaran mitra masih menjual di toko atau menitipkan di pasar, sehingga dalam segmentasi pasarnya masih terbatas. Berikut adalah dokumen foto nada nemasaran mitra :</p> 	<p>Ada peningkatan dalam aspek pemasaran. Program PPM ini tim pengabdian memberikan pelatihan dan pendampingan pemasaran bagaimana cara memasarkan produk berbasis online. Berikut adalah produk-produk yang ditawarkan oleh mitra melalui</p> 

2. Aspek Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan

Sebelum	Sesudah
<p>Pada aspek manajemen usaha dan pembukuan mitra masih belum tertata, serta produk belum ada merk dagang. Berikut adalah dokumen foto terkait bentuk produk mitra sebelum pengabdian:</p> 	<p>Setelah Program pengabdian ini ada peningkatan pada aspek Manajemen Usaha yaitu pembukuan mitra sudah tertata dengan baik, namun pemahaman mitra tentang penyusunan laporan keuangan yang berstandart SAK EMKM masih perlu bimbingan lebih lanjut. Selain itu produk terdapat label merk yang bisa layak untuk di jual atau dipasarkan ke dalam marketplace. Berikut adalah produk-produk kue semprong dan busa kepinging setelah diberikan label merk :</p> <p><u>Kemasan Kue Semprong(Opak Gambir):</u></p>  <p><u>Kemasan Kue Busa Kepinging :</u></p> 

4. KESIMPULAN

Berdasarkan serangkaian kegiatan yang sudah dilakukan oleh tim pengabdian terhadap mitra, dapat disimpulkan bahwa mitra dapat meningkatkan produksi serta mengembangkan pasar berdasar dari hasil branding yang telah diberikan memiliki dapat positif kepada mitra melalui digital marketing. Tantangan yang ditemukan oleh pengabdian adalah pasokan tau persediaan mitra yang masih perlu peningkatan karena beberapa produknya sudah mulai diminati didaerah luar kota Kediri. Serta pengembangan E-commerce untuk mitra karena mitra masih belum memiliki pengetahuan terkait dengan digital marketing. Untuk tatakelola keuangan mitra juga masih perlu pendampingan terus menerus, karena mitra masih belum terlalu memahami bagaimana menyusun laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM. Saran yang dapat diberikan dari serangkaian kegiatan pengabdian yang telah dilakukan ini adalah untuk kedepan perlu adanya workshop serta pendampingan secara terus menerus untuk meningkatkan penjualan, serta memberikan pemahaman terkait dengan potensi yang dapat diterima dari digital marketing serta penyusunan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiyah, M. Saifi, and Dwiatmanto. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, vol. 23, no. 1
- BappedaJatim.(2014).Market Besar Opak Gambir Rasarasa KotaB litar.Diakses pada tanggal 10 Agustus 2018 .[Online] : <http://bappeda.jatimprov.go.id/2014/09/01/market-besar-opak-gambir-rasa-rasa-kota-blitar/>
- Hidayat. (2018). Dasar dasar analisa laporan keuangan, Pertama. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia
- Kurniawan and L. Fauziah. (2014). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*, vol. 2, no. 2, pp. 103–220
- Muzellec, L., and M Lambkin, Corporate Rebranding: Destroying, Transferring or Creating Brand Equity?”, *European Journal of Marketing*, 40.7/8 (2006), 803–24
- Pemerintah Kota Kediri tentang Produk Unggulan. Diakses pada tanggal 10 Agustus 2018.[Online]:<https://kedirikota.go.id/read/Investasi/30/1/49/Produk%20Unggulan.html>
- Riswan. (2014).Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Dalam Penilaian Kinerja Keuangan PT. Budi Satria Wahana Motor. *JURNAL Akuntansi & Keuangan*, vol. 5, no. 1, pp. 93–121, 2014
- Septiani,Dian Miwari.(2013). Analisis Tingkat Pendapatan Home Industri Opak Gambir Di DesaSendung. Skripsi. Universitas MuhammadiyahMalang
- Simanjuntak, Sofyan,(2004). Peningkatan Produksi. Yogyakarta:Liberty