

PENDAMPINGAN WIRAUSAHA BERBASIS MODUL ILO SCORE TRAINING DI TOKO SHANTI BHUANA**Oliviana Santaria, Brujo Ardulat, William Wendy Ary**

Institut Shanti Bhuana, Bengkulu

E-mail: santariaolivia@gmail.com

Abstrak

Pengabdian masyarakat berupa pendampingan UMKM merupakan aktivitas yang berkaitan dengan tridrama perguruan tinggi yang erat dengan kehidupan keseharian saat ini, terutama di era serba digital. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Indonesia (BPS), UMKM Indonesia memiliki kontribusi sebesar 60,3% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Namun, hanya 13% dari total UMKM yang memanfaatkan kemajuan teknologi dengan baik. Salah satu UMKM yang belum menerapkan era digital sebagai peluang adalah Toko Shanti Bhuana. Pendampingan yang dilakukan terhadap UMKM Toko Shanti Bhuana untuk membantu Toko Shanti Bhuana menerapkan ILO Score Training sebagai sarana yang memudahkan Toko Shanti Bhuana dalam menyusun model usaha atau bisnis secara kreatif dan inovatif. Pendampingan dan pengelolaan yang akan dilakukan terhadap Toko Shanti Bhuana adalah mengenalkan ILO Score Training dan Google My Business. Metode yang diterapkan dalam pengabdian terhadap Toko Shanti Bhuana adalah ceramah, tutorial, dan praktik. Selama program pendampingan, telah diberlakukan kegiatan yang terjadwal. Dari program pendampingan dan pengelolaan terhadap Toko Shanti Bhuana. Hasil dari pengabdian ini adalah dimana Toko Shanti Bhuana sendiri telah berhasil menerapkan ILO Score Training dan Google My Business dengan pendampingan yang intens. Diperkirakan, kunjungan dan penjualan Toko Shanti Bhuana semakin meningkat setelah berhasil menerapkan ILO Score Training dan Google My Business.

Kata kunci: *UMKM, Toko Shanti Bhuana, Google My Business, ILO Score Training dan Pengabdian Masyarakat*

Abstract

Community service in the form of mentoring MSMEs is an activity related to the tridrama of higher education which is closely related to today's daily life, especially in the all-digital era. Based on data from the Indonesian Central Statistics Agency (BPS), Indonesian MSMEs have contributed 60.3% of Indonesia's total Gross Domestic Product (GDP). However, only 13% of the total MSMEs make good use of technological advances. One of the MSMEs that have not implemented the digital era as an opportunity is Shanti Bhuana Shop. The assistance provided to the Shanti Bhuana Shop SMEs to help Shanti Bhuana Shops implement ILO Score Training as a means to facilitate Shanti Bhuana Shops in compiling a business model or creative and innovative business. The assistance and management that will be carried out for Shanti Bhuana Stores is to introduce ILO Score Training and Google My Business. The methods applied in the service to the Shanti Bhuana Shop are lectures, tutorials, and practices. During the mentoring program, scheduled activities have been implemented. From the mentoring and management program to the Shanti Bhuana Shop. The result of this service is where Shanti Bhuana Store itself has successfully implemented ILO Score Training and Google My Business with intense assistance. It is estimated that the visits and sales of Shanti Bhuana's shop will increase after successfully implementing the ILO Score Training and Google My Business.

Kata kunci: *MSME, Shanti Bhuana Shop, Google My Business, ILO Score Training and Community*

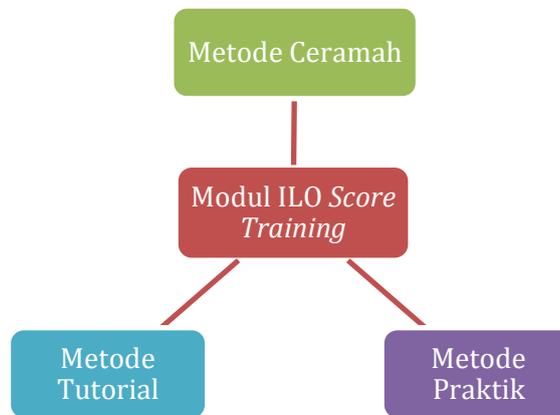
1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu aktivitas bisnis yang berkaitan erat dengan kehidupan keseharian saat ini. Dimana, hampir kebanyakan masyarakat Indonesia berkontribusi dengan mendirikan usaha sendiri. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Indonesia (BPS), UMKM Indonesia memiliki kontribusi sebesar 60,3% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. UMKM pun dinilai sebagai salah satu penggerak ekonomi Indonesia yang mampu untuk bertahan dalam menghadapi ketatnya persaingan bisnis global. Pada awal tahun 2012, jumlah masyarakat yang bekerja di sektor UMKM hampir mencapai 80 juta orang. Dengan banyaknya UMKM yang berdiri, maka setiap UMKM membutuhkan perhatian lebih untuk mendorong pengelolaan UMKM dalam meningkatkan pemberdayaan usahanya. Dalam membangun usaha skala kecil maupun besar, tentunya memiliki tantangan tersendiri termasuk bagi UMKM yang ada di Indonesia. Kendala yang kerap kali dihadapi oleh UMKM tak lain adalah kesulitan dalam memasarkan produk-produknya dan mempertahankan pasar yang sudah ada bahkan di masa pandemi Covid-19 menjadi salah satu alasan sulitnya UMKM untuk semakin berkembang. Salah satu UMKM yang memerlukan pendampingan adalah Toko Shanti Bhuana Bengkayang. Toko Shanti Bhuana atau TOSHABU merupakan salah satu UMKM yang berdiri dan bernaung di salah perguruan tinggi yang ada di Kalimantan Barat yaitu Institut Shanti Bhuana. Toko Shanti Bhuana didirikan dengan tujuan untuk membantu menyediakan barang-barang yang diperlukan oleh mahasiswa/i yang tinggal di Asrama maupun seluruh civitas akademika Institut Shanti Bhuana. Setelah dilakukan survey lokasi di Toko Shanti Bhuana, dapat kami simpulkan bahwa Toko Shanti Bhuana masih kurang dalam pemanfaatan media sosial dan teknologi dalam memasarkan produk yang diperkirakan dapat dijual melalui media sosial. Hal ini diperkuat dengan tercatatnya hanya 13% dari total UMKM yang benar-benar menggunakan teknologi dalam mengelola usaha mereka. Padahal, ada banyak sekali manfaat yang dapat diterima pelaku UMKM jika memanfaatkan teknologi dengan baik, misalnya saja produk semakin banyak dikenal oleh konsumen dari berbagai daerah atau wilayah, kemudahan dalam manajemen usaha, mengetahui minat konsumen terhadap produk yang ditawarkan, dan semakin memudahkan pelaku UMKM untuk melakukan pemasaran produk (Anshori Aris Widya et al., 2016). Perkembangan era digitalisasi dapat dilihat dari berkembangnya kemajuan teknologi, informasi dan komunikasi yang dapat dijangkau oleh banyak orang. Salah satu contoh kemudahan dari era digitalisasi adalah kemudahan dalam memberikan informasi (Husaini, 2017). Kemudian Google My Business memiliki beberapa manfaat yang sangat membantu pemilik usaha untuk dekat dengan konsumennya seperti mengembangkan usaha atau bisnis secara online dengan gratis, membantu pelanggan menemukan bisnis, meningkatkan visibilitas di mesin pencari, memberikan informasi penting mengenai bisnis, mendapat insight tentang pelanggan, dan manfaat lainnya (Meethavornkul & Jituea, 2018).

Tujuan didirikannya Toko Shanti Bhuana hanya untuk kalangan civitas akademika Institut Shanti Bhuana, namun setelah dilakukan observasi lapangan ada beberapa hal yang menjadi kendala bagi Toko Shanti Bhuana, yaitu kesulitan dalam memasarkan barang-barang lama seperti pakaian wanita dan pria, barang-barang rohani, tas, dan lain-lain. Selain itu, Toko Shanti Bhuana juga menghadapi permasalahan di beberapa bidang seperti tata letak ruang toko, laporan keuangan, dan pencatatan produk. Sehingga, dari permasalahan tersebut yang menjadi latar belakang dilakukannya bimbingan dan pendampingan di Toko Shanti Bhuana. Toko Shanti Bhuana tidak memiliki merek dagang tertentu, hal ini dikarenakan Toko Shanti Bhuana merupakan Minimarket yang menjual barang eceran dengan memesan barang secara langsung dari beberapa supplier barang. Sehingga, produk yang dijual pun beragam dan tidak memiliki merek dagang tertentu.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Toko Shanti Bhuana menggunakan metode ceramah, tutorial, dan praktik serta berpedoman pada modul ILO *Score Training*. Modul ILO *Score Training* menjadi pedoman dalam memberikan wawasan apa saja yang akan dilakukan ke depannya bersama dengan mitra. Metode ceramah dilakukan dengan memberikan nasihat yang dapat menambah wawasan mengenai pengelolaan toko secara sederhana. metode tutorial dilakukan dengan memberikan pengelola toko tentang bagaimana mengelola toko yang dimulai dari penataan barang sampai pada pembukuan penjualan dan pemasukkan. Metode praktik dilakukan dengan memberikan kesempatan kepada pengelola toko untuk mempraktikkan wawasan yang sudah diberikan dan disampaikan yang berkaitan dengan pengelolaan toko. Selain menggunakan ketiga metode tersebut, kegiatan pengabdian ini juga memberikan pendampingan secara intensif selama lebih dari 1 bulan dengan mendatangi dan ikut berpartisipasi aktif secara langsung dalam mempraktikkan modul yang digunakan bersama pengelola toko.



Gambar 1. Diagram penggunaan metode dalam pengabdian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Selama kegiatan bimbingan dan pendampingan, mahasiswa ditugaskan untuk UMKM yang memerlukan pendampingan adalah Toko Shanti Bhuana Bengkayang. Toko Shanti Bhuana atau TOSHABU merupakan salah satu UMKM yang berdiri dan bernaung di salah perguruan tinggi yang ada di Kalimantan Barat yaitu Institut Shanti Bhuana. Dengan itu, bimbingan yang dilakukan berupa:

1. Melakukan bimbingan dan pendampingan untuk berbagi informasi di dalam tempat usaha.
2. Melakukan bimbingan dan pendampingan untuk penerapan 5S dan penataan tata letak tempat usaha.
3. Melakukan bimbingan dan pendampingan untuk menerapkan kebersihan dan higienisasi toko.
4. Melakukan bimbingan dan pendampingan untuk mengelola pembukuan dan HPP.
5. Melakukan bimbingan dan pendampingan untuk pemanfaatan media sosial.

Jadwal kerja pada bimbingan dan pendampingan ini cukup bervariasi, dimana bimbingan dan pendampingan dilakukan 3-4 kali dalam seminggu. Dimana selama bimbingan dan pendampingan, selain bimbingan kami juga membantu apabila ada sesuatu yang dapat

dikerjakan pada saat kami berada di tempat bimbingan dan pendampingan.

Berikut tahapan jadwal bimbingan dan pendampingan:

1. Survei lokasi
Survei lokasi dilakukan di minggu pertama saat bimbingan dan pendampingan mulai dilaksanakan. Dimana pada saat survei ini kami melakukan proses perencanaan proyek selama bimbingan dan pendampingan dengan mengisi BLA.
2. Penyusunan perencanaan proyek
Penyusunan perencanaan proyek ini dilakukan minggu pertama di dalam tim kelompok dan dosen pendamping.
3. Eksekusi proyek
Proses pelaksanaan proyek dilakukan sejak minggu ke 2 sampai minggu ke 4 (kurang lebih satu bulan).
4. Evaluasi hasil proyek
Evaluasi hasil proyek yang dilaksanakan secara virtual yaitu pada minggu terakhir pelaksanaan bimbingan dan pendampingan.

Kegiatan	Tanggal/Bulan																	
	November												Desember					
	9	10	16	17	18	22	23	24	25	29	30	1	3	4	7	8	10	
Survei lokasi mitra	■																	
Penyusunan BLA		■																
Menyusun dan merapikan rak baju berantakan			■															
Merapikan barang-barang samping meja kasir				■														
Menyusun laporan penjualan					■													
Membuat papan <i>open/close</i>						■												
Membersihkan tong sampah							■											
Promosi barang jualan secara online								■										
Memasang dan penyusunan baju ke patung									■									
Memasukan laporan penjualan										■								
Menjaga toko saat pengelola sakit											■							
Membantu menjaga toko di siang hari												■						
Pembuatan lembar ULF dan Nota penjualan													■					
Memasukan laporan penjualan														■				
Merapikan barang jualan dan menyusun lembar ULF															■			
Pembuatan alamat toko di <i>google my business</i>																■		
Pengecekan kembali barang jualan																	■	
Evaluasi akhir bersama pengelola toko																	■	

Tabel 1. Jadwal bimbingan dan pendampingan Toko Shanti Bhuana

Hasil kerja pada pelaksanaan bimbingan dan pendampingan adalah sebagai berikut:

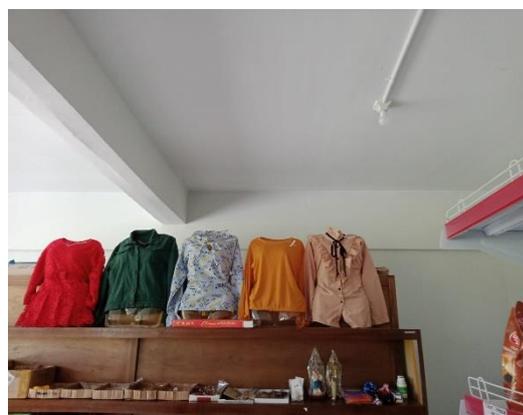
1. Berbagi Informasi
 - Selama proses survei lokasi, diketahui Toko Shanti Bhuana memiliki jaringan informasi yang cukup baik antara pengelola toko dengan mahasiswa yang membantu menjaga toko. Hal ini semakin diperkuat dengan adanya pertemuan setiap minggunya bersama pengelola toko.
 - Untuk informasi mengenai produk sudah cukup baik, jadi tidak perlu lagi melakukan pembimbingan.
 - Pembuatan papan *open* dan *close* di pintu masuk toko.



Gambar 2: Informasi Papan *open* dan *close*

2. Pengelolaan 5S dan tata letak tempat usaha

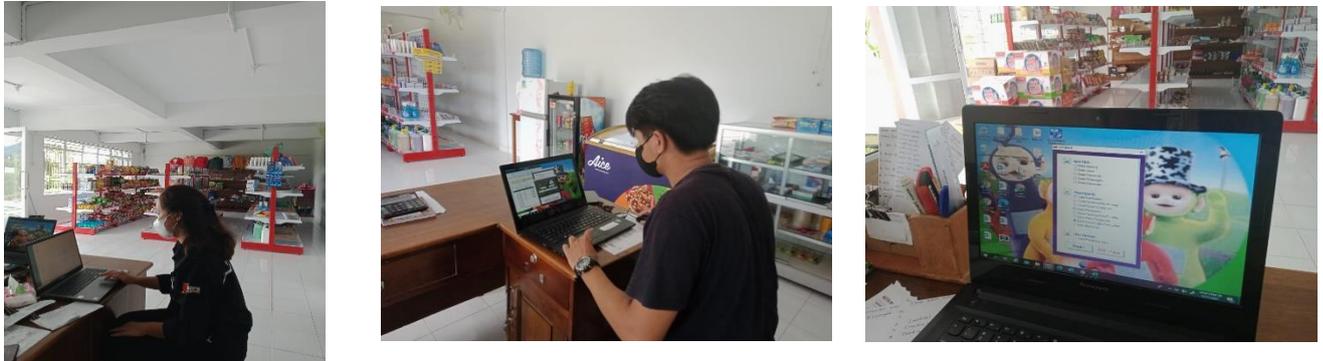
- Pengaturan barang-barang yang berantakan di rak barang, terutama pakaian dan barang-barang rohani yang berantakan.
- Pengaturan tata letak rak makanan yang berada di dekat pintu dan membuat konsumen sulit untuk masuk apabila melalui samping pintu.



Gambar 3: Before after Rak Pakaian lama

3. Mengelola pembukuan dan HPP

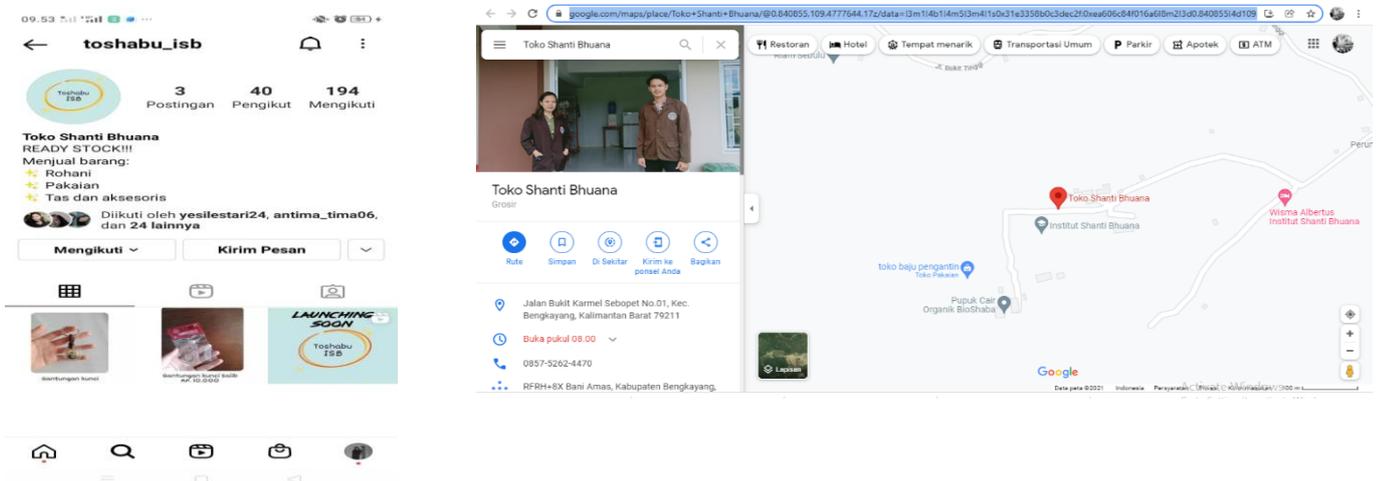
- Membantu merapikan laporan keuangan setiap Kerja Praktik dan menemukan masalah yang kerap kali terjadi di Toko Shanti Bhuana dalam pencatatan barang terjual.



Gambar 4: mengelola pembukuan dan HPP

4. Pemanfaatan sosial media dan teknologi

- Membimbing dalam melakukan pemasaran produk di media sosial Instagram dan *Google My Business*, dimana sebelumnya lokasi Toko Shanti Bhuana belum terdapat di Google Map dan masih kurangnya pemanfaatan media sosial dalam mempromosikan barang yang dapat dijual secara online. Dengan adanya pemanfaatan media sosial dan *google my business* penjualan dapat semakin ditingkatkan dan barang lama dapat terjual. Respon yang masuk dari pemanfaatan media sosial juga sudah dapat dirasakan dengan adanya pesan *WhatsApp* yang masuk berasal dari informasi *google my business*.



Gambar 5. Promosi melalui Media Sosial dan *Google My Business*

5. Kebersihan dan Higienisasi UMKM

- Selama pendampingan berlangsung, kebersihan dan higienisasi toko juga diperhatikan. Kebersihan dan higienisasi toko dimulai dari tempat sampah dan juga kebersihan ruangan yang harus tetap dijaga supaya terhindar dari tikus, kecoa, dan juga debu.



Gambar 6. Before after kebersihan sampah



Gambar 7. Menyapu toko setiap kali kerja praktik

4. KESIMPULAN

Pendampingan dilakukan di salah satu UMKM yang memerlukan pendampingan yaitu Toko Shanti Bhuana Bengkayang. Toko Shanti Bhuana atau TOSHABU merupakan salah satu UMKM yang berdiri dan bernaung di salah perguruan tinggi yang ada di Kalimantan Barat yaitu Institut Shanti Bhuana. Dalam aktivitas Pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Toko Shanti Bhuana menggunakan metode ceramah, tutorial, dan praktik serta berpedoman pada modul *ILO Score Training*. Modul *ILO Score Training* menjadi pedoman dalam memberikan wawasan apa saja yang akan dilakukan ke depannya bersama dengan mitra. Kegiatan tersebut mampu memberikan nilai tambah bagi UMKM Toko Shanti Bhuana, baik dalam kegiatan ekonomi atau bisnis, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). Aktivitas sudah dilakukan di UMKM Toko Shanti Bhuana antara lain penerapan *Google My Business*, pemanfaatan media sosial sebagai media promosi produk, dan mengelola pencatatan keuangan membantu menentukan HPP. Selama masa pendampingan 1 bulan tersebut memberikan umpan balik yang positif atau dengan kata lain program pengabdian yang dilakukan di Toko Shanti Bhuana berhasil dengan baik.

Dalam melakukan pencatatan keuangan UMKM diharapkan menggunakan sistem yang sederhana namun aman dari kesalahan (*error*) serta memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, A., & Noviani, N. (2019). Tantangan dan solusi dalam perkembangan teknologi pendidikan di Indonesia. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS PGRI PALEMBANG*.
- Anshori Aris Widya, M., Agustiawan, Y., Fibrian, I. D., & Muttaqin, Z. (2016). Upaya peningkatan pelayanan administrasi kependudukan menggunakan teknologi informasi: Rancang bangun sistem informasi di desa sumbermulyo Kecamatan Jogoroto Kabupaten Jombang. *Register: Jurnal Ilmiah Teknologi Sistem Informasi*, 2(2), 51–59. <https://doi.org/10.26594/register.v2i2.547>
- Fachmi Rinaldi. *Laporan Praktik Kerja Lapangan CV. Andafcorp*. FEUN. Jakarta, 2016
- Fauzi. *Laporan Magang Kerja Di PT. Kusuma Satria Agrobio Tani Perkasa, Batu, Jawa Timur*. FPUB. Malang, 2016
- Husaini, M. (2017). Pemanfaatan teknologi informasi dalam bidang pendidikan (e-education). *MIKROTIK: Jurnal Manajemen Informatika*, 2(1).
- Meethavornkul, P., & Jituea, N. (2018). The Business Guideline of New Entrepreneur toward Business Model Canvas. *International Journal of Business and Economic Affairs*, 3(1), 40–47. <https://doi.org/10.24088/ijbea-2018-31005>
- Modul ILO *Score Training*
- Riwayadi, P. (2013). Pemanfaatan Perkembangan Teknologi Informasi Dan Komunikasi Untuk Kemajuan Pendidikan Di Indonesia. *Available at PLS-UM Database*.
- Sunarsi, D., Kustini, E., & Lutfi, A. M. (2019). *Penyuluhan Wirausaha Home Industry Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Dengan Daur Ulang Barang Bekas*. 1(4), 188–193.