

Pengembangan UKM Aksesoris Mebel dengan Media Pemasaran Teknologi Informasi

Muhammad Imam Ghozali¹, Wibowo Harry Sugiharto², Zaenal Afifi³

Universitas Muria Kudus^{1, 2, 3}

Email: imam.ghozali@umk.ac.id, wibowo.harrys@umk.ac.id, zaenal.afifi@umk.ac.id

Info Artikel

Riwayat Artikel

Diterima: September 2019

Direvisi: 21 Pebruari 2020

Disetujui: 23 Maret 2020

Dipublikasikan: 29 Maret 2020

Keyword:

UKM

Furniture Accessories

Marketing

Information Technology

Abstract

The purpose of the community service is to provide training and use IT. Partners in this activity are UKM Cipto Logam. The training stages used are the observation and interview stage, the stage of IT application, the stage of training and mentoring for the use of IT, the stage of collaboration with the government, and the stage of monitoring and evaluation. The result of the activity are : 1) UKM furniture accessories have online marketing media at the level of craftsmen, one of which in the presence of metal copyright sales information system by the craftsmen themselves. 2) UKM furniture accessories have financial management principles in a simple accounting principle so that craftsmen can manage finance neatly.

Artikel ini dapat diakses secara terbuka dibawah lisensi CC-BY



 <https://doi.org/10.24176/mjlm.v.2i1.4227>

Pendahuluan

Secara umum, dalam masa 5 tahun terakhir ini, kontribusi UMKM terhadap PDB nasional mengalami penurunan, dari 58,3 persen pada tahun 2008 menjadi 57,6 persen tahun 2013 (Gambar 1). Hal ini didorong oleh kontribusi usaha mikro yang semakin menurun. Trend pertumbuhan nilai tambah menunjukkan peningkatan dari 4,6 persen pada tahun 2009 menjadi 7,2 persen tahun 2011, namun mengalami penurunan menjadi 5,75 persen pada tahun 2013. Meskipun mengalami perlambatan, nilai pertumbuhan PDB UMKM masih lebih tinggi 0,02 persen dari pertumbuhan PDB nasional (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2016).

Rata-rata produktivitas tenaga kerja UMKM masih jauh tertinggal dibandingkan usaha besar (Tabel 1). pada periode 2006-2008, produktivitas tenaga kerja UMKM adalah 12,2 juta rupiah. pada periode 2009-2013 meningkat menjadi 13,3 juta rupiah. Sementara itu, produktivitas usaha besar yang mencapai 334,8 juta rupiah pada tahun 2009-2013. Sementara itu, rata-rata produktivitas usaha mikro hanya 7,8 juta rupiah sementara usaha kecil masih mencapai 64,7 juta dan usaha menengah 112, 4 juta rupiah pada tahun 2009-2013 (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2016).

Data di atas merupakan skala nasional, dan data tersebut menjadi acuan Tim PKM dalam melakukan pengembangan UMKM di daerah-daerah pedesaan, salah

satunya UKM Aksesoris Mebel di Ds. Bringin Kecamatan Juwana Kabupaten Pati. UKM Aksesoris Mebel memproduksi berbagai keperluan untuk mendukung pembuatan mebel diantaranya: pegangan pintu, skrup, engsel dan lain sebagainya, UKM aksesoris mebel mengandalkan tenaga SDM masyarakat sekitar dan melibatkan ibu-ibu sebagai tenaga kerja. Tujuan Tim PKM menggerakkan perekonomian di pedesaan ditargetkan pertumbuhan ekonomi di pedesaan, penyerapan tenaga kerja, dan omset dari kedua mitra akan meningkat. Pengembangan UKM aksesoris mebel akan melibatkan perangkat desa dan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Pati (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2016).

Metode

Dalam melaksanakan program kemitraan masyarakat, tim PKM menerapkan tahapan-tahapan pelaksanaan diantaranya:

1 Tahap Observasi dan Wawancara

Tim PKM melakukan kunjungan lapangan ke tempat mitra serta melakukan wawancara langsung dengan mitra bertanya mengenai kondisi usaha mitra mencakup: permasalahan yang dihadapi mitra (telah dijelaskan di bab 2); penawaran solusi yang akan diberikan oleh tim PKM kepada mitra; serta penandatanganan surat kerjasama mitra;

2 Tahap Penerapan IT

Dari hasil wawancara dengan mitra di lapangan serta setelah melihat kondisi mitra di lapangan, Tim PKM selanjutnya pada tahap ini membuat website e-commerce sebagai sarana promosi produk dan sarana penjualan produk, serta membuat program kasir sebagai media untuk manajemen keuangan.

3 Tahap Pelatihan dan Pendampingan Pemanfaatan IT

Pada tahapan ini Tim PKM akan memberikan pelatihan serta pendampingan kepada mitra atas teknologi yang telah dibuat oleh Tim PKM; pelatihan dan pendampingan mencakup penggunaan internet, website, email, serta media sosial.

Tim PKM akan memberikan pelatihan keselamatan kerja sesuai prinsip-prinsip yang ada di industri pada umumnya.

Hasil dan Pembahasan

Hasil yang telah dicapai dalam kegiatan program kemitraan UKM aksesoris mebel adalah telah dihasilkan beberapa program kegiatan, yaitu

Pembuatan program pemasaran berbasis teknologi informasi, dan sistem informasi akuntansi sebagai manajemen keuangan yang akan diuraikan di bawah ini:

a. Pelatihan Software pemasaran

Tim pengabdian melaksanakan pelatihan penggunaan software. Tim melakukan pelatihan penggunaan software pemasaran sebelum di implementasikan online oleh tim pengabdian.

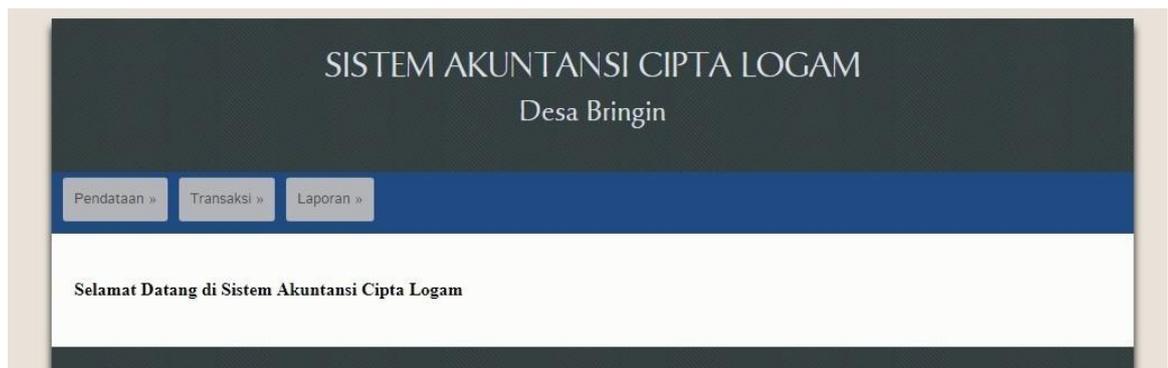


Gambar 1. Pelatihan Software Pemasaran

Gambar diatas adalah kegiatan pelatihan penggunaan software pemasaran yang dilakukan oleh Tim Pengabdian dengan mitra, tujuan dari pelatihan tersebut supaya mitra mampu mengoperasikan sistem dengan baik serta mengevaluasi sistem pemasaran yang telah di buat oleh tim pengabdian.

b. Pembuatan Sistem Informasi Akuntansi

IM PKM koordinasi dengan tim IT develop sistem akuntansi, pada tahap ini tim PKM melakukan input data sebagai bagian testing software.



Gambar 2. Sistem Informasi Akuntansi

Gambar diatas menunjukkan sistem informasi yang di hasilkan oleh Tim Pengabdian yang diberi nama Sistem Akuntansi Cipta Logam, tahap ini tim PKM melakukan input data sebagai bagian testing software. Diharapkan pada tahap ini tim PKM memberikan inputan sesuai dengan kaidah-kaidah akuntansi sebagai manajemen keuangan usaha mitra.

Simpulan

Kesimpulan dari kegiatan program ini adalah:

1. UKM aksesoris mebel memiliki media pemasaran online ditingkat pengrajin salah satunya dengan adanya sistem informasi penjualan cipta logam oleh pengrajin sendiri. Dengan sistem pemasaran ini, produk-produk baru dengan mudah dapat ditampilkan di internet.
2. UKM aksesoris mebel memiliki manajemen pengelolaan keuangan secara prinsip akuntansi sederhana sehingga pengrajin dapat mengelola keuangan dengan rapi.

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. Perlu pembinaan yang terpadu didalam memberdayakan UKM di wilayah Kabupaten Pati agar kegiatan/ program bisa diimplementasikan dengan baik sehingga pada akhirnya dapat mendorong dan menggerakkan perekonomian daerah.
2. Perlu dibangun klaster-klaster untuk pengelolaan UMKM khususnya pengrajin aksesoris logam, agar dalam memperoleh informasi harga mulai bahan baku dan harga pemasaran masing-masing pengrajin dapat terpantau dan stabil.
3. Membangun ruang-ruang promosi bagi UKM di Kabupaten Pati dalam rangka membantu penjualan dan pemasaran produk-produk UKM, khususnya produk unggulan Pati.
4. Diperlukan pemahaman yang komprehensif dan keseriusan di dalam membangun peluang pasar, fokus menjual produk saja tanpa

memperhatikan model pemasaran akan berdampak pada kemajuan bisnis itu sendiri dan omset yang diperoleh. Sehingga UKM dituntut untuk pro-aktif, kreatif dan bisa mencari peluang pemasaran untuk menjual produk aksesoris mebel secara modernisasi.

Daftar Pustaka

- Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia. 2016. *Pemetaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM dalam Menghadapai Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015 dan Pasca MEA 2025*
- Hallikainen, H., Laukkanen, T., (2018) *National culture and consumer trust in ecommerce*. *International Journal of Information Management* 38 (2018) 97-106
- Hudák, M., Kianicková, E., & Madlenák, R. (2017). *The Importance of E-mail Marketing in E-commerce*. *Procedia Engineering*, 192, 342-347
- Kementerian UMKM. *Statistik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2010 - 2011*
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta.
- Terzi, N. (2011). *The impact of e-commerce on international trade and employment*. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 24, 745-753.