PENGABDIAN

UPAYA PENINGKATAN PRODUKTIVITAS USAHA PADA UMKM PERUSAHAAN DUPA JAYA PERDANA DI DESA BANJARASEM SERIRIT

Ni Nyoman Juli Nuryani[1], Made Dwi Ferayani[2]
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma[1,2]

Kata kunci:
Produktivitas usaha, UMKM.

ABSTRAK
Pelaksanaan pembinaan UMKM di Perusahaan Dupa Jaya Perdana memiliki permasalahan dalam bidang pemasaran yaitu belum bisa melakukan pemasaran dengan E-marketing dan pembukuan dengan transaksi yang terperinci. Sehingga penulis memberikan pelatihan dengan cara menfajarkan pemasaran di media sosial dan pelatihan untuk pembukuan sederhana. Sehingga dapat meningkatkan penjualan dan memberikan pelatihan pembukuan sederhana . Dengan program ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman pemilik usaha mengenai pentingnya melakukan pencatatan ataupun pembukuan dalam setiap transaksi yang terjadi dan meningkatkan kemampuan memasarkan produk melalui sosial media.

Keywords:
Bussiness Productivity, UMKM.

ABSTRACT
The implementation of UMKM training at Dupa Jaya Perdana Company has problems in the marketing sector, namely not being able to do marketing with E-marketing and bookkeeping with detailed transactions. So the author provides training by teaching marketing on social media and training for simple bookkeeping. So that it can increase sales and provide simple bookkeeping training. With this program, it is expected to be able to increase the understanding of business owners regarding the importance of recording or bookkeeping in every transaction that occurs and increase the ability to market products through social media.

PENDAHULUAN

Untuk bisa mencapai kesejahteraan, perekonomian menjadi salah satu tolak ukur yang sangat penting. Ada berbagai macam cara yang bisa dilakukan untuk menunjang perekonomian, salah satunya adalah pengembangan UMKM. UMKM merupakan usaha yang dapat membantu perekonomian, dan akan membentuk lapangan kerja baru bagi tenaga kerja produktif, sehingga dapat mengurangi pengangguran (Rudjito). UMKM juga merupakan usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan (UU No. 20 Tahun 2008). UMKM sangat berkontribusi dalam perekonomian dan menjadi pelumas roda perekonomian pada saat ini.

Kecamatan Seririrt adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Buleleng merupakan pelaku UMKM dengan berbagai bidang. Dari beberapa UMKM yang berjalan , salah satu UMKM yang patut digeluti adalah UMKM dupa. Seperti yang kita ketahui, dupa merupakan salah satu sarana upacara bagi masyarakat Hindu di Bali. Hal ini menyebabkan permintaan dupa di Bali sangat tinggi. Berdasarkan data UMKM di Kecamatan Seririt per tahun 2025, ada sekitar 5 UMKM (yang tercatat) yang bergelut di usaha dupa, salah satunya ada di Desa Banjarasem. Berdasarkan data diatas, sudah banyak masyarakat yang melirik eksistensi dupa. Selain data yang tercatat, banyak juga toko-toko kelontong yang sering kita temui yang menjual dupa baik secara grosir maupun eceran.

Dupa memiliki potensi yang sangat kuat untuk berkembang khususnya di Bali, karena masyarakat lebih banyak memeluk agama Hindu, sehingga konsumsi akan dupa sangat tinggi untuk sarana upacara. Dengan

demikian, dapat menjadi peluang yang kuat untuk usaha dupa tetap bertahan dan berkembang di masa pandemi seperti saat ini. Dibandingkan dengan usaha lain, usaha dupa di Bali tidak akan ada matinya. Namun, disisi lain, memang tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi membawa dampak yang begitu besar dalam pengembangan usaha. Salah satu permasalahan yang sedang dihadapi pelaku usaha, khususnya usaha dupa adalah pada aspek pemasaran, produksi, bahkan sampai pada SDM.

Perusahaan Dupa Jaya Perdana Banjarasem pada saat pertama membangun usahanya, menggunakan modal sendiri, kemudian setelah cukup berkembang beliau ditawarkan pinjaman dari berbagai lembaga keuangan. Untuk bahan baku, diperoleh secara ekspor dari Jawa, Denpasar dan juga Jakarta. Beliau memasarkan dupa nya melalui toko yang beliau punya dan juga memanfaatkan media sosial yang ada.

Berdasarkan observasi lapangan yang sudah dilakukan, menurut keterangan pemilki usaha, produksi dupa yang di jalankan di awal cukup lancar, karena permintaan yang cukup tinggi. Bahan baku untuk proses pembuatan dupa masih sangat lancar dikarenakan modal yang terus berputar, tenaga kerja yang memadai, dan diimbangi dengan pemasaran yang efektif. Namun, setelah pandemi melanda, perubahan terjadi dengan sangat drastis. Permintaan menurun, produksi menurun, hingga menyebabkan pendapatan juga menurun. Hal ini membuat beliau harus memberhentikan beberapa karyawan dan hanya meninggalkan satu karyawan sampai saat ini.

Permasalahan yang ditemukan dalam Perusahaan Dupa Jaya Perdana adalah pada aspek pemasaran dan juga pencatatan laporan keuangan. Beliau mengatakan bahwa, pemasarannya masih sangat kurang, sehingga menyebabkan penjualan belum begitu optimal. Beliau yang kurang update dengan media sosial, merasa bahwa promosi yang beliau lakukan masih kurang. Selain itu juga, pembukuan belum dilakukan secara terperinci. Sehingga susah untuk mengetahui berapa pengeluaran juga pemasukan dalam satu bulan.

Gambar 1.2 Produk Dupa Perusahaan Dupa Jaya Perdana

Dalam pembinaan UMKM ini, dapat di berikan pembinaan pada aspek pemasaran dan juga aspek keuangan. Pada aspek pemasaran, dapatdibantu dalam mempromosikan produk dupa yang diproduksi, juga memberikan pembinaan bagaimana agar lebih mahir dalam memanfaatkan media sosial. Selain itu juga diberikan saran agar lebih memanfaatkan karyawan dengan optimal sebagai distributor atau sales. Kemudian, dalam aspek keuangan, penulis memberikan pembinaan bahwa mencatat setiap transaksi yang terjadi itu sangat penting, untuk dapat

menyusun laporan keuangan. Penulis membuatkan buku pencatatan pengeluaran juga pemasukan untuk pencatatan keuangan yang sederhanai. Selain itu juga agar laporan keuangan dapat memisahkan antara modal pribadi dan modal usahanya.

METODOLOGI PENELITIAN

a. Tahap Persiapan

1) Memberikan Surat Permohonan

   Pada tahap ini, menyerahkan surat permohonan pembinaan kepada pemilik UMKM perusahaan dupa Jaya Perdana, bahwa penulis akan melaksanakan pembinaan UMKM di perusahaan dupa Jaya Perdana. Selain itu juga penulis berkoordinasi lebih lanjut terkait jadwal pembinaan.

2) Observasi Lapangan

   Pada tahap ini, penulis melakukan observasi lapangan secara langsung, untuk mengetahui bagaimana kondisi dari perusahaan secara keseluruhan dan juga melihat bagaimana proses produksi dupa.

3) Wawancara

   Pada tahap ini, penulis melakukan wawancara kepada pemiliki UMKM dupa Jaya Perdana, guna untuk mengetahui lebih detail tentang proses produksi juga permasalahan yang sedang dihadapi di UMKM dupa Jaya Perdana.

4) Persiapan Sarana dan Prasarana

   Pada tahap ini, penulis melaukan persiapan sarana juga prasana yang dibutuhkan dalam pelaksanaan pembinaan UMKM di perusahaan dupa Jaya Perdana Banjarasem

b. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang akan dilakukan dalam pembinaan UMKM di perusahaan dupa Jaya Perdana Banjarasem adalah sebagai berikut :

1. Memberikan pembinaan dalam aspek pemasaran mengenai pentingnya memanfaatkan media sosial yang ada guna memperlancar proses promosi di era digital seperti saat ini, dan bagaimana memanfaatkan SDM yaitu karyawan yang ada secara optimal sebagai sales guna memperlancar pemasaran.
2. Membantu mempromosikan produk dupa Jaya Perdana dengan memanfaatkan media sosial yang penulis punya.
3. Memberikan pembinaan dalam aspek keuangan mengenai pentingnya melakukan pencatatan yang terperinci sebagai dasar dalam pembuatan laporan keuangan, serta membedakan antara modal pribadi dan modal usaha.
4. Membuatkan pembukuan untuk melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi.

.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan pembinaan UMKM Di Desa Banjarasem Seririt difokuskan pada UMKM perusahaan dupa Jaya Perdana. Sari ini bergerak dalam bidang produksi dupa dan juga penjualan dupa secara grosir maupun eceran. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan dalam program pembinaan UMKM ini sudah sampai pada tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Berikut dijelaskan tahapan yang sudah dilaksanakan :

a. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan, penulis melakukan koordinasi dengan pemilik usaha bahwa penulis akan melaksanakan pembinaan UMKM di perusahaan dupa Jaya Perdana yang berada si Desa Banjarasem. Sebelum melaksanakan pembinaan terlebih dahulu memberikan surat permohonan ijin pembinaan, serta menjelaskan tujuan diadakannya pembinaan UMKM. Setelah mendapatkan izin, penulis dan pemilik usaha menyepakati untuk jadwal pelaksanaan pembinaan UMKM ini. Kemudian penulis melakukan observasi lapangan, mengamati poses produksi dupa, pengemasan dupa, sampai pada proses pemasaran dupa. Selanjutnya yaitu tahap wawancara. Pada tahap ini penulis melakukan wawancara kepada pemilik usaha terkait dengan sejarah berdirinya dan juga permasalahan apa yang sedang dihadapi, baik dari segi produksi, pemasaran, keuangan, dan juga SDM. Ada dua permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dupa Jaya Perdana yaitu pemasaran produk dupanya belum di lakukan secara optimal, karena keterbatasan kemampuan dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Kemudian pada aspek keuangan, masih belum melakukan pencatatan secara terperinci untuk setiap transaksi yang terjadi, sehingga belum bisa menyusun laporan keuangan. Setelah selesai melakukan observasi dan wawancara, penulis mempersiapkan saran juga prasarana yang akan digunakan dalam pembinaan UMKM perusahaan dupa Jaya Perdana, mulai dari membuatkan format pembukuan, mencetak buku, mempersiapkan foto produk yang akan di unggah dalam proses promosi.

b. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini penulis menyiapkan sarana dan prasarana yang akan digunakan dalam pembinaan UMKM perusahaan Jaya Perdana, seperti buku catatan transaksi, pulpen, kalkulator, dan juga foto produk yang akan diunggah dalam proses promosi. Dalam pelatihan ini penulis juga memberikan saran untuk melakukan sesi foto kepada setiap pelanggan yang datang ke perusahaan kemudian di upload di *Facebook* serta menandai pelanggan tersebut. Tujuannya yaitu sebagai promosi untuk menjangkau orang-orang yang belum mengenal perusahaan dupa Jaya Perdana dan supaya mendapatkan kepercayaan atas produk yang di tawarkan.Selain memberikan pemahaman mengenai pentingnya memanfaatkan media sosial sebagai saran promosi, penulis juga

memberikan pembinaan tentang bagaimana memanfaatkan SDM yang ada secara efektif. Pemasaran yang efektif adalah dengan mamanfaatkan tenaga kerja agar tidak terbuang dan terjadi pemberhentian tenaga kerja. Pemanfaatan tenaga kerja bisa menjadi distributor atau sales. Hal ini dapat meminimalisir pemberhentian tenaga kerja yang sudah ada, karena ketika produksi sudah kembali normal, akan sulit untuk mencari tenaga kerja baru yang sesuai.

Pada aspek keuangan penulis memberikan pemahaman mengenai pembukuan dan manfaat pembukuan. Menurut Undang- Undang Nomor 28 Tahun 2007, pembukuan sederhana diartikan sebagai suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan. Pencatatan keuangan ini meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca, dan laporan laba rugi untuk periode tahun pajak tersebut. Adapun manfaat pembukuan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui besarnya keuntungan atau kerugian. Dengan mengetahui setiap transaksi yang ada pada setiap harinya serta mengetahui arus distribusi uang dan barang dalam perussahaan, maka pengusaha akan mengetahui untung tau rugi dari usaha yang dilakukannya.
2. Mengetahui setiap transaksi yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan mengetahui transaksi apa saja yang ada pada hari itu maka akan diketahui bagaimana distribusi uang pada hari itu, kemana uang itu pergi, dan dari mana saja uang itu masuk.
3. Sebagai bahan penilaian bisnis. Pembukuan adalah sebuah rekaman tentang segala aktivitas yang ada di dalam perusahaan. Dari rekaman ini akan didapat gambaran bagaimana bisnis yang telah dijalankan dalam perusahaan tersebut. Apakah membawa dampak yang baik seperti diperolehnya laba atau justru akan mendapat kerugian.

Setelah memberikan pemahaman mengenai pembukuan dan pentingnya pembukuan, selanjutnya melakukan pembinaan pembukuan secara sederhana dengan cara manual, yaitu sesuai dengan buku pencatatan yayng sudah penulis siapkan. Penulis menyarankan agar pemilik mencatatkan setiap transaksi yang terjadi guna mempermudah dalam penyusunan laporan keuangan kedepan. Dalam pembinaan ini berjalan lancar, pemilik usaha menjadi lebih memahami bahwa mencatat setiap transaksi yang terjadi itu sangat penting demi kelancaran usaha.

Pembahasan

Pemasaran Menurut Laksana (2019) adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang atau jasa. Sehingga pengertian pasar bukan lagi merujuk kepada suatu tempat tapi lebih kepada aktifitas atau kegiatan pertemuan penjual dan pembeli dalam menawarkan suatu produk kepada konsumen. Sistem pemasaran pada UMKM perusahaan Dupa Jaya Perdana saat ini melalui

penjualan langsung ke toko saja. Sehingga pemasaran yang dilakukan belum maksimal dan tidak melakukan pencatatan transaksi secara terperinci. Sehingga dari masalah yang ada penulis memberikan solusi untuk permasalahan tersebut yaitu dengan memberikan pembinaan pada aspek pemasaran dengan meningkatan keterampilan dalam memasarkan produk melalui media sosial, dan mampu memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk pemasaran yang efektif. Mempromosikan produk melalui media sosial dengan cara memberikan pembinaan untuk penggunakaan media sosial dalam memasarkan produk sehingga Produk dupa Jaya Perdana dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat dengan adanya e-marketing.

Pada aspek keuangan penulis memberikan pemahaman mengenai pembukuan dan manfaat pembukuan. Menurut Undang- Undang Nomor 28 Tahun 2007, pembukuan sederhana diartikan sebagai suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan. Penulis memberikan pembinaan aspek keuangan sehingga UMKM dapat meningkatan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan dan pembukuan. Membantu pembuatan pembukuan Perusahaan dupa Jaya Perdana sehingga pemilik usaha perusahaan dupa Jaya Perdana mampu melakukan pencatatan setiap transaksi dengan terperinci dan mempu memisahkan modal usaha juga modal pribadi.

Setelah melakukan pembinaan UMKM pada perusahaan dupa Jaya Perdana, adapun luaran kegiatan yang dicapai adalah, dari aspek pemasaran pemilik usaha menjadi lebih mahir dalam pemanfaatan media sosial sebagai sarana dalam memasarkan produknya dan juga mengetahui bagaiamana cara memanfaatkan SDM secara optimal sehingga bisa membantu pemasaran produk.Selain itu, pada aspek keuangan, pemilik usaha menjadi menyadari betapa pentingnya pembukuan itu harus dilakukan guna menunjang perkembangan usaha jangka panjang.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Pelaksanaan pembinaan UMKM di Perusahaan Dupa Jaya Perdana Banjarasem yang berlokasi di Desa Banjarasem Seririt memiliki permasalahan dalam bidang pemasaran yaitu belum bisa melakukan pemasaran dengan E-marketing dan pembukuan dengan transaksi yang terperinci. Sehingga penulis memberikan pelatihan dengan cara menfajarkan pemasaran di media sosial dan pelatihan untuk pembukuan sederhana. Sehingga dapat meningkatkan penjualan dan memberikan pelatihan pembukuan sederhana . Dengan program ini diharapkan mampu meningkatkan pemahaman pemilik usaha mengenai pentingnya melakukan pencatatan ataupun pembukuan dalam setiap transaksi yang terjadi dan meningkatkan kemampuan memasarkan produk melalui sosial media.

Saran

Program pembinaan yang telah di laksanakan diharapkan mampu meningkatkan pemahaman pemilik usaha mengenai pentingnya melakukan pencatatan ataupun pembukuan dalam setiap transaksi yang terjadi dan meningkatkan kemampuan memasarkan produk melalui sosial media.

DAFTAR RUJUKAN

Admin. (n.d.). *Keuntungan Internet Marketing*. Retrieved Desember 27, 2021, from www.hestanto.web.id/keuntungan-internet-marketing/: https://www.hestanto.web.id/keuntungan-internet-marketing/

Admin. (n.d.). *Keuntungan Internet Marketing*. Retrieved Desember 27, 2021, from www.hestanto.web.id/keuntungan-internet-marketing/: https://www.hestanto.web.id/keuntungan-internet-marketing/

Admin. (n.d.). *Pengertian Pembukuan dan Manfaatnya Untuk Bisnis*. Retrieved Desember 27, 2021, from www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-pembukuan-dan-manfaatnya-untuk-bisnis/: https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-pembukuan-dan-manfaatnya-untuk-bisnis/

Endi Sarwoko, I. N. (2019). Pengembangan UMKM Dupa Melalui Strategi Marketing Berbasis Kemitraan. *Jurnal PATRIA ISSN : 2656-5455 (media online) Vol. 1 | No. 2 September 2019* , 125-135.

Endi Sarwoko, M. A. (2020). Pengembangan Potensi Usaha Dupa Menjadi Produk Unggulan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat, VOL. 3 NO. 2 (2020): VOLUME 3 NOMOR 2 Tahun 2020* , 134-147.

Ernani Hadiyati, G. G. (n.d.). Pelatihan Tata Kelola Pemasaran Produk Berbasis Mobile Marketing Ukm Industri Perak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Malang*.

Ibeng, P. (2019, Desember 2). *UMKM : Pengertian, Ciri, Kriteria, Jenis, Contoh Lengkap*. Retrieved Desember 27, 2021, from pendidikan.co.id/pengertian-umkm: https://pendidikan.co.id/pengertian-umkm/