

Pemberdayaan UMKM Berbasis Agrobisnis “La Tansa” Melalui Pembinaan Keuangan, Diversifikasi Produk Serta E-Commerce

Agribusiness-Based MSME Empowerment "La Tansa" Through Financial Development, Product Diversification And E-Commerce

*Almas Farah Dinna Dewi¹, Isti Fadah², Handriyono³, Firjin Safira⁴

^{1,2,3,4} Manajemen, Universitas Jember

*almasfarah@unej.ac.id

ABSTRAK

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang memiliki potensi luar biasa di bidang pertanian sebagai kota tape karena sebagian besar oleh – olehnya terbuat dari bahan dasar tape. Tidak hanya sebagai kota tape kabupaten Jember juga merupakan penghasil kopi. Sehingga hal tersebut menjadi peluang bagi kabupaten jember untuk menambah perekonomian daerah. Banyak penjual tape dan kopi yang menjadi binaan Kabupaten Jember dibawah Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Jember. Salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi olahan tape dan kopi adalah UMKM “La Tansa”. La Tansa memiliki beberapa permasalahan dalam menjalankan usahanya yang pertama yaitu belum memiliki pembukuan keuangan yang baik, kedua masih minimalnya diversifikasi produk yang dihasilkan dan yang ketiga adalah proses pemasaran yang belum terdigitalisasi. Berdasarkan potensi dan permasalahan tersebut digagas konsep pemberdayaan UMKM berbasis agrobisnis dengan pelatihan keuangan, pengadaan alat guna diversifikasi produk dan pengembangan sistem E-Commerce.

Kata Kunci : Keuangan, Diversifikasi Produk, E-Commerce, UMKM, Agrobisnis

ABSTRACT

Jember Regency is one of the regencies in East Java which has extraordinary potential in the agricultural sector as a tape city because most of its souvenirs are made from tape as a base material. Not only as a tape city, Jember Regency is also a coffee producer. So that this is an opportunity for Jember district to increase the regional economy. Many tape and coffee sellers are being fostered by Jember Regency under the Jember Integrated Business Service Center (PLUT). One of the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) that produces processed tape and coffee is the UMKM “La Tansa”. La Tansa has several problems in running its business, the first is that it does not have good financial bookkeeping, the second is that the product diversification is minimal and the third is a marketing process that has not been digitized. Based on these potentials and problems, the concept of empowering agribusiness-based MSMEs with financial training, procurement of tools for product diversification and development of E-Commerce systems was initiated.

Keywords : Finance, Product Diversification, E-Commerce, MSMEs, Agribusiness

1. Pendahuluan

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang memiliki potensi luar biasa di bidang pertanian. Kabupaten Jember memiliki julukan sebagai Kota Tape karena sebagian besar oleh – olehnya terbuat dari bahan dasar tape tidak hanya sebagai Kota Tape kabupaten Jember juga merupakan penghasil kopi. Sehingga hal tersebut menjadi peluang bagi kabupaten Jember untuk menambah perekonomian daerah. Banyak penjual tape dan kopi yang menjadi binaan Kabupaten Jember dibawah Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) Dinas Koperasi Jember.

Salah satu UMKM yang menjadi binaan Kabupaten Jember dibawah Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yaitu La Tansa. Terdapat beberapa permasalahan yang dialami oleh pelaku usaha La Tansa. Data yang diperoleh dalam kegiatan pengabdian ini diperoleh dari hasil wawancara dan diskusi dengan pemilik UMKM dan pegawainya sendiri. La Tansa mengalami beberapa permasalahan yang pertama yaitu UMKM La Tansa belum memiliki pembukuan keuangan yang baik sehingga seringkali uang hasil penjualan produk olahan tape dan kopi ini digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Permasalahan kedua yaitu terbatasnya produk dari hasil olahan tape dan kopi yang disebabkan karena terbatasnya alat produksi yang digunakan untuk membuat berbagai jenis olahan. Untuk meningkatkan produktivitas dilakukan peremajaan alat pembuat olahan tape dan kopi sehingga jenis dan kuantitas produk yang dihasilkan lebih beragam. Permasalahan ketiga yaitu proses pemasaran produk olahan tape yang masih belum terdigitalisasi. Saat ini proses pemasaran hanya dilakukan secara tradisional dari mulut ke mulut dan melalui mitra pusat oleh-oleh di Kabupaten Jember. Persaingan yang tidak sehat ini secara tidak langsung menimbulkan iklim usaha yang kurang efektif dan membuat usaha produk olahan tape dan kopi sulit berkembang.



Gambar 1 Tempat Usaha UMKM La Tansa

Setelah mengetahui permasalahan yang dialami, kemudian terdapat beberapa program kerja atau layanan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan serta memberikan keuntungan bagi pelaku usaha. Berdasarkan potensi dan permasalahan tersebut digagas konsep pemberdayaan UMKM dengan pelatihan keuangan, diversifikasi produk olahan tape dan kopi, serta pengembangan sistem E-Commerce. Pelatihan dan pengembangan diversifikasi produk bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan mitra yang terkendala minimnya jenis produk olahan tape dan kopi. Diversifikasi produk yang dilakukan juga fokus dengan pengadaan alat pembuatan olahan tape dan kopi yang lebih baik yaitu menggunakan oven listrik untuk dapat menghasilkan produk tape dan kopi yang bervolume tinggi serta memiliki tingkat kematangan yang merata. Solusi kedua yakni pelatihan keuangan untuk membantu mitra dalam mengelola dan membuat laporan keuangan yang baik. Laporan keuangan juga diharapkan dapat menjadi trigger mitra dalam mengembangkan strategi bisnis. Pemberdayaan UMKM ini juga telah diberikan pelatihan dan pendampingan, agar mitra dapat mandiri dan tidak harus tergantung pada orang lain. Solusi pengembangan ketiga yakni sistem E-commerce diperuntukkan untuk menyelesaikan permasalahan pemasaran yang dialami oleh mitra. Untuk meningkatkan pemasaran selain pemanfaatan sistem E-commerce juga dilakukan pelatihan dan pendampingan konsep digital marketing melalui pemanfaatan sosial media dan marketplace (Alanita dan Suaranya, 2014). Kedua sosial media ini dipilih karena memiliki jumlah pengguna aktif yang cukup banyak dan memiliki fitur-fitur yang mudah digunakan oleh masyarakat awam (Auliya, Nurdiansyah, and

Wulandari, 2018). Selain pemanfaatan sosial media, mitra juga diarahkan untuk memanfaatkan marketplace yang saat ini banyak digunakan seperti shopee dan tiktok.

2. Metodologi

Dalam pemberdayaan yang dilakukan kali ini, metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Mengobservasi sasaran dan mengidentifikasi masalah yang terjadi
2. Melakukan FGD dengan UMKM
3. Melakukan Pelatihan terkait pembukuan keuangan, Diversifikasi produk, E-Commerce
4. Melakukan Evaluasi terkait program kerja yang telah dijalankan

3. Pembahasan

Program kerja dalam kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui empat tahapan seperti yang dijelaskan pada bab metode. Keempat tahapan tersebut selanjutnya dijabarkan sesuai dengan diagram alir dibawah ini yang meliputi: observasi mitra, melakukan diskusi dengan UMKM, mengidentifikasi masalah yang terjadi, melakukan pelatihan terkait pembukuan keuangan, mengadakan pengadaan alat dan pelatihan alat guna diversifikasi produk, pembuatan E-Commerce, pengaplikasian e-commerce dan terakhir melakukan evaluasi terkait program kerja yang telah dijalankan.



Gambar 2 Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Berdasarkan gambar diatas kegiatan pemberdayaan sudah dijalankan dengan hasil yang baik. Permasalahan pertama diselesaikan melalui pelatihan keuangan dengan menggunakan aplikasi “Akutansiku”. Pelatihan

keuangan dilakukan untuk membantu mitra dalam mengelola dan membuat laporan keuangan yang baik. Sehingga mitra dapat mengukur berapa total penjualan omset dan keuntungan yang didapatkan setiap bulan. Laporan keuangan juga diharapkan dapat menjadi trigger mitra dalam mengembangkan strategi bisnis. Pada tahap ini UMKM diberikan akun yang telah dibuat oleh tim pengabdian. Selanjutnya diajarkan mengenai pembagian pos-pos rekening yang terdapat dalam pembukuan keuangan, penginputan setiap transaksi keuangan dalam aplikasi “Akutansiku”, penjelasan mengenai beragam manfaat jurnal umum, buku besar, neraca, laporan kas, laporan laba/rugi dan sebagainya seperti pada gambar dibawah ini. Pendampingan dilakukan selama 1 bulan untuk memastikan mitra dapat mengelola dan membuat laporan keuangannya sendiri.

La Tania Laporan Keuangan Dalam IDR (01 Jun 2023 - 30 Jun 2023) Laporan Jurnal					
Tanggal	Kode Akun	Account	Debit	Credit	Catatan
2023-06-01 05:04:20:204	5-50500	Biaya Produksi	36,000.00	-	beli tepung 3 Kg
	1-10001	Kas	-	36,000.00	
2023-06-01 09:12:39:967	1-10001	Kas	5,000,000.00	-	modal awal
	4-40000	Pendapatan	-	5,000,000.00	
2023-06-01 09:15:52:114	5-50500	Biaya Produksi	145,000.00	-	beli 1 Kg butter
	1-10001	Kas	-	145,000.00	
2023-06-01 09:21:44:548	5-50500	Biaya Produksi	40,000.00	-	1 kg margarin
	1-10001	Kas	-	40,000.00	
2023-06-01 09:22:27:109	5-50500	Biaya Produksi	21,000.00	-	1 kg gula halus
	1-10001	Kas	-	21,000.00	
2023-06-01 09:23:18:362	5-50500	Biaya Produksi	40,000.00	-	telur 2 kg
	1-10001	Kas	-	40,000.00	
2023-06-01 09:26:45:812	5-50500	Biaya Produksi	30,000.00	-	beli susu bubuk 1 Kg
	1-10001	Kas	-	30,000.00	
2023-06-01 09:28:02:377	5-50500	Biaya Produksi	20,000.00	-	beli maesena 1 kg
	1-10001	Kas	-	20,000.00	
2023-06-01 11:30:34:831	5-50500	Biaya Produksi	70,000.00	-	beli kacang almond 1 Kg
	1-10001	Kas	-	70,000.00	
2023-06-01 11:32:09:988	5-50500	Biaya Produksi	25,000.00	-	beli kismis 1 Kg
	1-10001	Kas	-	25,000.00	
2023-06-01 11:34:45:489	5-50500	Biaya Produksi	95,000.00	-	beli keju 2 Kg winchiz
	1-10001	Kas	-	95,000.00	
2023-06-01 21:18:02:685	5-50500	Biaya Produksi	20,000.00	-	beli gas LPG
	1-10001	Kas	-	20,000.00	
2023-06-01 21:19:37:531	8-80999	Biaya Lainnya	150,000.00	-	beli packaging kardus custom 150 pcs
	1-10001	Kas	-	150,000.00	
2023-06-01 21:20:56:442	8-80999	Biaya Lainnya	750,000.00	-	beli packaging kue kering (botol) 150 pcs
	1-10001	Kas	-	750,000.00	
2023-06-01 21:22:27:749	5-50500	Biaya Produksi	69,000.00	-	beli kopi nescafe 1 pack
	1-10001	Kas	-	69,000.00	
2023-06-01 21:24:20:613	5-50500	Biaya Produksi	40,000.00	-	beli bawang 1 kg
	1-10001	Kas	-	40,000.00	

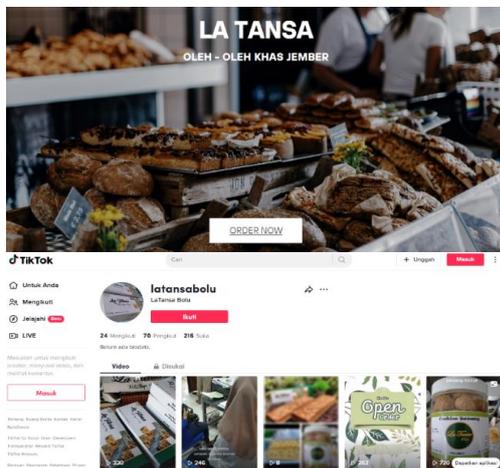
Gambar 3. Hasil Laporan Keuangan UMKM dan Pelatihan Laporan Keuangan

Solusi atas permasalahan kedua yakni pelatihan diversifikasi produk olahan tape yang menghadirkan narasumber berpengalaman di bidang olahan tape, pelatihan ini diharapkan agar mitra dapat menghasilkan beragam produk olahan tape. Produk yang dihasilkan juga harus memiliki kemasan yang menarik untuk meningkatkan minat konsumen dalam membeli. Seperti gambar dibawah ini. pendampingan dilakukan selama 1 bulan untuk memastikan mitra dapat membuat produk baru yang inovatif dan memiliki nilai ekonomi yang baik.



Gambar 4. Hasil Diversifikasi produk olahan tape dan kopi

Solusi atas permasalahan yang ketiga yaitu pelatihan penggunaan sistem E-commerce. E-Commerce yang digunakan adalah Website, Tiktok shop dan whatsapp Business dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah customer dan profit mitra. Selain itu dengan adanya E-commerce ini mitra diharapkan dapat memperluas pangsa pasarnya. Pada tahap ini UMKM diberikan akun E-commerce yang sudah dibuatkan oleh Tim Pengabdian, selanjutnya diajarkan mengenai fitur-fitur yang ada pada E-commerce seperti Product Uploading Process, Branding Strategy, Customer relationship strategy. Dibawah ini adalah gambar E-commerce mitra. Pendampingan dilakukan selama 1 bulan untuk memastikan agar mitra dapat menjalankan E-Commerce nya sehingga dapat menghasilkan profit yang maksimal



Gambar 5. Hasil E-commerce mitra

Selanjutnya adalah tahap akhir yaitu dilakukannya evaluasi terkait program pemberdayaan UMKM yang sudah dijalankan. Evaluasi dilakukan untuk melihat apakah semua solusi yang diberikan kepada mitra memiliki dampak yang baik bagi perekonomian mitra. Dan diperoleh hasil bahwa terdapat perkembangan yang signifikan dari pembukuan keuangan.

Beberapa inovasi terbaru dari produk olahan tape dan kopi yang diproduksi oleh La Tansa yaitu Bolu Tape dan Kopi (MIX), Cake kering rasa tape dan kopi juga sangat mendapat respon yang baik dari seluruh konsumen. Selain itu akun tik tok shop juga mengalami perkembangan yang pesat yaitu sudah ada video promosi yang dijalankan dan jumlah pesanan kue kering rasa tape dan kopi yang terus meningkat. Website yang sudah dibuat juga membantu La Tansa dalam mendeskripsikan produk serta media promosi untuk meningkatkan jumlah konsumen dan agar dapat dijangkau oleh konsumen yang tidak hanya dari jember saja. Dalam pelaksanaan kegiatan pemberdayaan kepada UMKM kali ini ada beberapa faktor pendukung, diantaranya antusiasme dari Bu Fitri selaku pemilik UMKM La Tansa dalam mempelajari terkait dengan pembukuan Keuangan, komunitas yang telah dimiliki pemilik yang memudahkan untuk mempromosikan seluruh produk-produk barunya, serta pemilik yang terus mau belajar dalam menggunakan teknologi guna pengembangan E-Commerce. Dengan adanya pemberdayaan UMKM ini diharapkan dapat membantu dan memberikan dampak positif bagi Mitra yang nantinya akan berdampak pula pada perekonomian Kota Jember secara menyeluruh. Meningkatkan Pemanfaatan Teknologi

Kondisi khalayak di Desa Kemuning Lor belum semuanya memahami teknologi sebagai bagian dari upaya pengembangan desa wisata, yang tidak hanya dapat digunakan sebagai manajemen, akan tetapi juga dapat digunakan sebagai media pemasaran sekaligus promosi.

Meningkatkan Keterampilan dalam Pemanfaatan Teknologi

Khalayak di Desa Kemuning Lor perlu memanfaatkan teknologi untuk pengelolaan, penjualan dan promosi. Pemanfaatan teknologi dan strategi bisnis yang beracuan pada digitalisasi menjadi bagian penting untuk memastikan terutama sektor pariwisata untuk terus berkembang, sehingga melalui program Website KL Nature Park, dan E-Commerce dapat membantu proses digitalisasi/adaptasi teknologi untuk mengaselerasi desa wisata Kemuning Lor.

Meningkatkan Pengetahuan Tata Kelola Desa Wisata

Dengan terbatasnya pengetahuan terkait pengelolaan desa wisata, menjadi penting untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dan pemerintah Desa Kemuning Lor dalam memanfaatkan potensi yang ada sebagai daya tarik wisata. Upaya peningkatan yang dilakukan adalah berupa 1) Kegiatan FGD Pengelolaan desa wisata. 2) Kegiatan manajemen tata kelola. 3) Pelatihan pembuatan paket wisata dan tour guide. 4) Pelatihan desain kemasan produk UMKM. 5) Pelatihan e-commerce.

4. Kesimpulan

Kesimpulan dalam pelaksanaan pemberdayaan UMKM yang sudah berlangsung ini yakni Kabupaten Jember memiliki potensi yang sangat luar biasa di bidang pertanian dan UMKM memiliki dampak yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian daerah Jember. Kegiatan pemberdayaan UMKM dengan tema Pemberdayaan UMKM Berbasis Agrobisnis “La Tansa” Melalui Pembinaan Keuangan, Diversifikasi Produk Olahan Tape serta Pengembangan Sistem E-Commerce ini dilakukan untuk mendukung visi dari kota Jember sebagai Kota Agrobisnis. Kegiatan pemberdayaan yang dilakukan melalui Pembinaan Keuangan, Diversifikasi Produk Olahan tape dan kopi serta Pengembangan Sistem E – Commerce pada UMKM ini telah berjalan dengan baik. Dengan adanya pembukuan keuangan yang baik diharapkan mitra dapat mengetahui laba yang diperoleh dan dapat mengatur strategi bisnis dalam penentuan harga, promosi dan hal penting lainnya. Selain itu, adanya program diversifikasi produk yang digagas dalam pengabdian ini, meningkatkan pangsa pasar dan keanekaragaman produk olahan tape dan kopi yang sebelumnya belum ada. Tentunya adanya diversifikasi produk ini harus didukung dengan adanya strategi promosi yang perlu terus ditingkatkan agar memperoleh banyak tambahan pelanggan. Atas tuntutan pemasaran tersebut, e-commerce yang dibuat dalam pengabdian ini diharapkan dapat meraih banyak pelanggan baru baik itu di kawasan Jember ataupun di luar Jember. Saran yang dapat diambil pada pengabdian kali ini yakni UMKM La Tansa ataupun UMKM lainnya harus terus

melakukan inovasi dan agile terhadap segala perubahan. Karena dalam industri UMKM ini tentunya persaingan akan ketat dan inovasi-inovasi baru harus dilakukan agar mampu mempertahankan eksistensinya. Pelatihan yang telah didapat juga harusnya bisa dikembangkan secara mandiri dan terus diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari bagi pelaku UMKM.

5. Ucapan Terimakasih

Artikel jurnal ini ditulis oleh Almas Farah Dinna Dewi, Isti Fadah, Firjin Safira, Annissa Nur Imani Fithry, Anies Firdyanti Kusuma. berdasarkan hasil Pengabdian UMKM Berbasis Agrobisnis “La Tansa” Melalui Pembinaan Keuangan, Diversifikasi Produk Olahan serta Pengembangan Sistem E-Commerce yang dibiayai oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui Program Hibah Penelitian, dan Pengabdian kepada Masyarakat 2023. Isi sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis.

6. Daftar Pustaka

- [1]. Setyowati T., Fadah I. 2016. Differentiation Competitive Strategy in Winning Smes Advantage at Creative Industry in Jember. *International Journal of Scientific & Technology Research*, Vol 7, No 2, Hal 168-169
- [2]. Auliya Y. A., Nurdiansyah Y., and Wulandari D.A.R. 2018. Performance Comparison of Docker and LXD With ApacheBench. *Journal of physics: Conference Series*, Vol 1211, Conf 1
- [3]. Yuswanto I. B., Bhayangkara W.D., Fadah I. 2017 (a). Performance Improvement Strategic Home Based Manufacturer Tahu and Tempe Groups Based in District of Jember. *International Journal of Scientific & Technology Research*. Vol 6, No 4, Hal 23-27
- [4]. Yuswanto I. B., Bhayangkara W.D., Fadah I. 2016 (b). Identification of Problems and Strategies of The Home Based Industry in Jember Regency. *International Conference on Food, Agriculture, and Natural Resources (IC-FANRES 2015)*
- [5]. Alanita N. P., Suaryana I. G. N. A. 2014. Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi Partisipasi Manajemen, Dan Kemampuan Teknik Pemakai Sistem Informasi Akuntansi Pada Kinerja Individu. *E-Journal Akuntansi Universitas Udayana*. Vol 6, No 1
- [6]. Gaol C. J. L. 2008. Sistem Informasi Manajemen Pemahaman dan Aplikasi. *Grasindo*. Hal 1-42

