

THE DEVELOPMENT OF ONLINE FINANCIAL AND MARKETING APPLICATION TO IMPROVE THE COMMUNITY ECONOMY IN SURABAYA

Surya Priyambudi¹, Yulis Setyowati², Alfi Nugroho³

^{1,2,3} Universitas Wijaya Putra
e-Mail¹: surya@uwp.ac.id

Abstract

In The era of industry 4.0 technology development various modern food has grew abundantly that boomed and became viral in the community, this is just because that people's mind set changed on food, their taste became simpler and instantly food. One of the food that become popular nowadays is fruit salad. Fruit salad is some fruits which have cut into pieces flavored with variant mayonnaise. This kind of fruit salad is became one of the most favorite food because it's tasty. Observation and interview have been conducted in Sumberan, Pakal, Surabaya as the partner of this community service. As stated in observation and interview, the problems of the partner are: 1) Lack of concern on hygienic factors in processing fruit salad; 2) The process of packing fruit salad is not well done properly; 3) Human resources management are not managed well in the distribution of work; 4) Finance Bookkeeping had not conducted at regular intervals; and 5) Marketing and promotion has not yet to empower information technology. Due that problems, the team offered the solution as follows: 1) Supplying hygienic equipment in making fruit salad; 2) supplying an appropriate equipment packaging; 3) Training and workshop to improve packaging design to improve wrapping; 4) Refinement the label design in accordance to 'PIRT' regulation; 5) Training and workshop on human resources management, especially in the work distribution; 6) Training and workshop in finance bookkeeping which use online financial application; 7) Training and workshop on online marketing media for instance Ecommerce, WhatsApp business, Facebook, Instagram etc. The aims of this activity to increase the community economy and to produce hygienic, fresh and tasteful fruit in order to be consumed healthy.

Keywords: Fruit Salad; Hygienic; Online Finance Application; eCommerce.

PENGEMBANGAN APLIKASI KEUANGAN DAN PEMASARAN DARING UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT KOTA SURABAYA *

Surya Priyambudi¹, Yulis Setyowati², Alfi Nugroho³

1,2,3 Universitas Wijaya Putra
e-Mail: surya@uwp.ac.id

Abstrak

Dalam era perkembangan teknologi industry 4.0, banyak berkembang olahan makanan modern yang merebak di masyarakat, hal ini diakibatkan oleh perubahan pola pikir masyarakat yang menginginkan varian makanan instan, salah satu yang mulai berkembang saat ini adalah salad buah. Salad buah merupakan salahsatu jenis makanan yang merupakan campuran dari potongan buah-buahan diberi varian mayonaise yang disukai banyak kalangan karena lezat dan segar. Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan kepada mitra beralamatkan Pakal Sumberan, Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. Permasalahan pada mitra adalah; 1)Dalam pengolahan salad buah kurang memperdulikan faktor higienitas, 2)Proses pengemasan salad buah belum sempurna, 3)Manajemen SDM tidak dikelola dengan baik dalam pembagian kerja, 4)Pembukuan keuangan tidak dilakukan secara berkala, dan 5)Belum memaksimalkan pemasaran dengan media teknologi informasi. Solusi yang dipergunakan pada mitra adalah; 1)Pengadaan perlengkapan yang higienis dalam pembuatan salad buah, 2)Pengadaan alat pengemasan yang lebih baik, 3) Pelatihan pengemasan agar tampilannya lebih menarik, 4)Perbaikan desain label kemasan dengan menyesuaikan aturan PIRT, 5)Pelatihan pada manajemen SDM terutama dalam pembagian kerja, 6)Pelatihan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi keuangan daring, 7)Pelatihan pemasaran menggunakan media daring, seperti: eCommerce, WhatsApp Business, Facebook, Instagram dll. Tujuan dalam kegiatan ini untuk memperbaiki perekonomian masyarakat dan menghasilkan olahan buah segar yang higienis agar sehat untuk dikonsumsi.

Kata kunci: Salad Buah; Higienis; Aplikasi Keuangan Daring; *eCommerce*.

PENDAHULUAN

Dalam era perkembangan globalisasi saat ini, banyak sekali berkembang makanan modern yang merebak di masyarakat, hal ini diakibatkan oleh perubahan pola pikir masyarakat yang menginginkan sesuatu yang instan, salah satu yang mulai berkembang saat ini adalah salad buah dalam kemasan. Salad buah tidak kalah populer dari salad sayur. Penyajiannya yang mudah dan rasanya yang enak menjadikan salad buah sebagai pilihan menu bergizi yang menyenangkan. Pemilihan jenis buah-buahan beserta *dressing* yang tepat akan makin meningkatkan manfaat salad buah, sehingga tidak hanya lebih sehat untuk dikonsumsi, tetapi juga lebih enak. Salad buah merupakan salah satu jenis makanan yang merupakan campuran dari potongan buah-buahan diberi sentuhan saus mayo yang disukai oleh banyak kalangan karena rasanya yang lezat dan segar. Sepuluh pesan pedoman gizi seimbang di Indonesia menganjurkan untuk banyak makan buah-buahan. Karena dengan mengkonsumsi buah-buahan setiap hari maka dapat mengurangi resiko penyakit kronis seperti jantung coroner, beberapa jenis kanker, diabetes, dan stroke, serta mengurangi resiko obesitas yang dipublikasikan pada jurnal abmas (I. Nirmala and D. S. Aisyah, 2017).

* Dipresentasikan pada Konferensi Nasional Pengabdian kepada Masyarakat dan *Corporate Social Responsibility* 2020, tanggal 15 Oktober 2020 secara daring melalui aplikasi Zoom.

Menurut Badan Pusat Statistik Kota Surabaya (2019), Desa Pakal Sumberan terletak pada Kecamatan Pakal yang termasuk di wilayah geografis Kota Surabaya yang merupakan bagian dari Wilayah Surabaya Barat, dengan ketinggian ± 4 (empat) meter di atas permukaan laut. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh tim kepada mitra, Ibu Rina Safita selaku Ibu Rumah Tangga yang beralamatkan di Pakal Sumberan RT 05 RW 01, No 3, Kecamatan Pakal Kota Surabaya. Ibu Rina Safita merupakan salah satu penjual salad buah yang berada di daerah tersebut.

Salad buah dijual hampir setiap hari dengan cara berkeliling, dititipkan di warung sekitar rumah, dan di kantin sekolah dekat rumah, Pada rentang 5 bulan belakang ini penjualan salad buah mengalami penurunan sehingga produksi tidak sebanyak sebelumnya. Salad buah yang diproduksi mitra terdiri dari paket 200 ml yang dijual dengan harga Rp.8.000,- 400 ml yang dijual dengan harga Rp.10.000,- dan 500 ml yang dijual dengan harga Rp.15.000,-. Hal tersebut ternyata tidak sebanding dengan tenaga dan biaya produksi. Berdasarkan permasalahan tersebut, perlu adanya pengelolaan dan inovasi baru yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah dari penjualan salad buah tersebut agar lebih diminati masyarakat. Potensi pada usaha mitra antara lain: 1) Ketersediaan aneka buah sebagai bahan baku produk mitra yang cukup tersedia karena lokasi mitra dekat dengan pasar tradisional di daerah kecamatan pakal dan benowo; 2) Anggota kelompok mitra adalah ibu rumah tangga yang memiliki cukup banyak waktu luang sehingga bisa mendapatkan tambahan pemasukan bagi keluarga; 3) Pemasaran yang dilakukan mitra selama ini hanya dijual secara keliling, dititipkan di warung sekitar rumah, dan di kantin sekolah dekat rumah; 4) Produk mitra yang berupa salad buah merupakan produk olahan sendiri tanpa bahan pengawet, pemanis buatan, dan dari sumber buah yang segar.

Proses produksi salad buah mitra merupakan hasil olahan rumahan yang bahan dasarnya merupakan dari buah-buah segar, misalnya: apel, pear, semangka, manga, anggur, melon, buah naga, dll. Selain menggunakan buah-buahan, mitra juga menambahkan adonan yogurt, mayonnaise, serutan keju, dan susu kental manis. Semua bahan-bahan salad tersebut dituang dengan penampilan yang semenarik mungkin. Proses pengemasan menggunakan wadah cup dengan ukuran 200ml, 400ml, dan 500ml. Karena tempat wadah cup yang tipis mewajibkan langsung dimasukkan ke lemari pendingin agar membuat bahan salad yang sudah dikemas terlihat segar dalam jangka waktu yang lama. Label kemasan mitra dengan merk "Sari Rasa Salad Buah" dirasa perlu ada perbaikan pada desain agar tampilan lebih menarik dan menyesuaikan Perizinan Produk Industri Rumah Tangga (PIRT). Mitra kurang memperdulikan tentang pentingnya faktor higienitas dalam proses produksi salad buah. Walaupun mitra sudah menggunakan sarung tangan plastik, tapi perlengkapan lain seperti celemek dan penutup rambut tidak digunakan. Mitra juga melakukan proses produksi di lantai, walaupun sudah ada meja yang layak.

Manajemen usaha yang berupa manajemen SDM belum dijalankan mitra dengan baik, terutama dalam pembagian kerja. Dari 3 anggota kelompok yang ada untuk pembagian kerja masih sama. Tidak jarang ada salah satu anggota kelompok mitra tiba-tiba tidak ikut produksi tanpa kabar padahal sedang ada pesanan, hal ini merupakan membuat proses produksi berjalan agak lama dan berimbas terhadap kepercayaan pelanggan. Pembukuan keuangan juga tidak dilakukan dengan tepat dan berkala dan hasil yang didapatkan dari berjualan pada hari tertentu kadang tidak dicatat dengan baik. Terkadang anggota kelompok mitra menggunakan hasil penjualan untuk keperluan pribadi tanpa dicatat, hal tersebut tentunya membuat anggota mitra bingung berapa nilai keuntungan sebenarnya. Dengan adanya aplikasi pencatatan keuangan daring yang mampu menghitung dengan akurat akan sangat banyak membantu kinerja keuangan tersebut.

Kelompok mitra belum memaksimalkan media teknologi informasi sebagai sarana promosi pemasaran salad buah, sehingga produk salad buah tersebut hanya dipasarkan dalam area kecil.

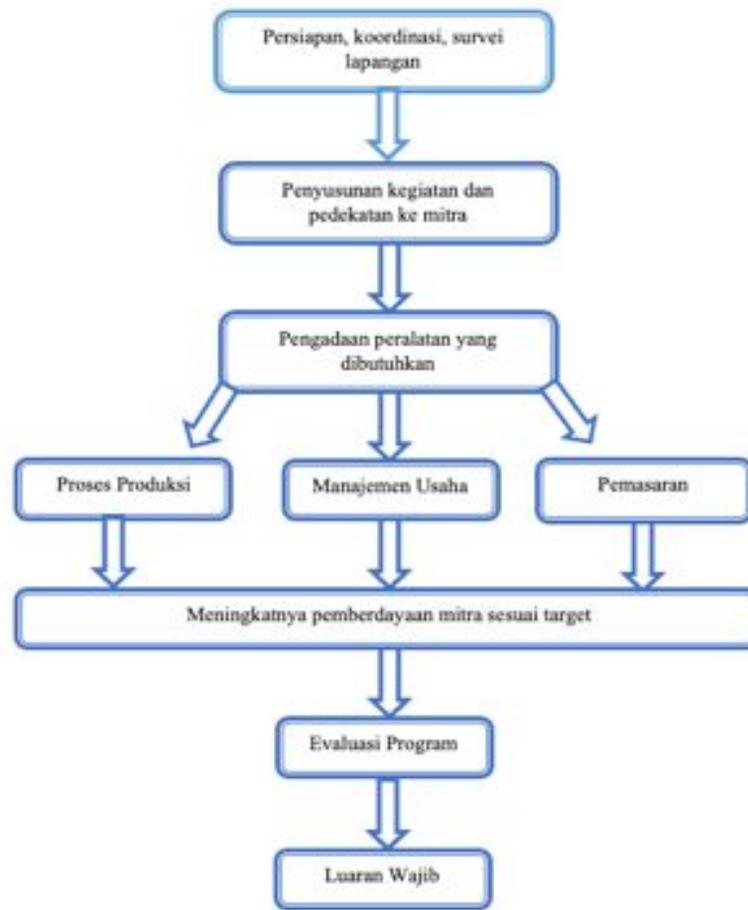
Selama ini untuk menyebar informasi pemasaran salad buah hanya sebatas dari mulut ke mulut, sms, dan telepon. Pemasaran secara digital daring mampu dapat menjadi cara yang sangat efektif untuk mengidentifikasi target pasar atau menemukan keinginan dan kebutuhan segmen pemasaran. Mitra penjual juga mampu menjangkau pasar global, menyajikan promosi dengan lebih menartik, mempermudah system pembelian dibandingkan dengan *offline*. Mitra penjual diharuskan melek teknologi internet, oleh karena itu diperlukannya pendampingan dan pelatihan tentang menggunakan aplikasi digital daring dalam pencatatan keuangan dan pemasaran. Untuk aplikasi laporan keuangan yang dipergunakan merupakan hasil penelitian pada seminar dan jurnal nasional (I. Andi, E. Yuli, dan N. Alfi, 2017).

METODE

Untuk mencapai tujuan maka ada beberapa metode yang digunakan adalah melakukan pendampingan personal terhadap mitra sebagaimana bisa terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

No	Bidang Masalah	Metode Pelaksanaan	Keterangan
1	Proses Produksi	Melakukan pendekatan kepada mitra dengan pemberdayaan, pelatihan, dan pendampingan saat proses produksi	Membuat SOP
		Pengadaan perlengkapan produksi yang higienis	Sarung tangan, penutup rambut, celemek, dan meja
		Pengadaan kemasan	Thin Wall
		Perbaikan desain label kemasan agar lebih menarik dan menyesuaikan dengan peraturan PIRT	Label kemasan baru yang lebih menarik
		Pendampingn dalam pengemasan	Pembuatan SOP pengemasan
2	Manajemen Usaha	Melakukan evaluasi hasil pendampingan saat proses produksi	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP
		Melakukan pendekatan kepada mitra dengan pemberdayaan, pelatihan, dan pendampingan saat proses kerja	Membuat SOP
		Melakukan pendampingan terkait manajemen SDM dalam pembagian kerja	Dibuat tupoksi
		Melakukan pendampingan pembuatan laporan keuangan	Dibuat SOP
		Melakukan evaluasi hasil pendampingan saat proses manajemen usaha	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP
3	Pemasaran	Melakukan pendekatan kepada mitra dengan pemberdayaan, pelatihan, dan pendampingan saat proses pemasaran	Membuat SOP
		Melakukan pendampingan saat menjalin koneksi dengan pihak yang berhubungan dengan pemasaran mitra	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP
		Melakukan pendampingan pembuatan akun sosial media dan eCommerce (Facebook, Instagram, Gojek, Grab, Whatsapp Bisnis, Tokopedia, Buka Lapak, dan Shopee)	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP
		Melakukan pendampingan pemasaran melalui media teknologi informasi yang sudah dibuat.	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP
		Melakukan evaluasi hasil pendampingan saat proses manajemen usaha	Dilakukan setiap kali pertemuan sesuai SOP



Gambar 1. Diagram Alir Pelaksanaan

Seluruh anggota kelompok mitra merupakan ibu rumah tangga yang rumahnya berdekatan, kegiatan produksi salad buah dilakukan pada siang hari ketika sudah menyelesaikan aktivitas rutin rumah tiap pagi. Kegiatan pelatihan dan pendampingan dilaksanakan pada siang sampai sore hari sehingga anggota kelompok dapat ikut semuanya, namun terkadang waktu kegiatan dilaksanakan pada pagi hari sesuai dengan kesepakatan bersama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan kegiatan ini adalah pendampingan dan pelatihan proses produksi, pengemasan, pemasaran, manajemen SDM, dan pencatatan keuangan pada warga penjual salad buah di wilayah Pakal Sumberan RT 05 RW 01 Kecamatan Pakal Kota Surabaya untuk meningkatkan perekonomian dan soft skill dalam pemasaran serta pencatatan keuangan berbasis digital daring.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Wijaya Putra melakukan pendampingan dan pelatihan menjadi 8 tahap, yaitu: 1)Pengadaan perlengkapan yang higienis dalam pembuatan salad buah (sarung tangan, penutup rambut, celemek), 2)Pendampingan mitra dalam penggunaan perlengkapan yang higienis dalam pembuatan salad buah, 3)Pengadaan alat pengemasan, 4)Pelatihan pengemasan agar tampilannya menarik, 5) Perbaikan desain label kemasan, 6)Pelatihan dan pendampingan manajemen SDM terutama dalam pembagian kerja, 7)Pelatihan dan pendampingan terhadap pembukuan keuangan menggunakan aplikasi keuangan daring yang dikembangkan oleh LPPM UWP, 8)Pelatihan dan pendampingan mitra dalam pemasaran menggunakan media daring (eCommerce, WhatsApp Business, Facebook, Instagram dll).

Dengan menerapkan protokol kesehatan dan komunikasi daring pada kegiatan pendampingan dan pelatihan dimulai bulan Juli sampai September 2020. Partisipasi mitra dalam program sangatlah aktif sehingga kegiatan Pengabdian dapat berjalan sesuai yang diharapkan, seluruh anggota kelompok mitra merupakan Ibu rumah tangga yang rumahnya berdekatan, kegiatan produksi salad buah dilakukan pada siang hari Ketika sudah menyelesaikan aktivitas rutin rumah tiap pagi hari. Salad buah merupakan produk olahan makanan yang menyehatkan dan dari hasil peningkatan penjualan salad buah tersebut diharapkan dapat meningkatkan perekonomian rumah tangga dan membuka lowongan pekerjaan apabila produksi salad buah tersebut meningkat. Proses kegiatan produksi dan pengemasan dapat dilihat pada gambar 2, 3, dan 4.



Gambar 2. Kegiatan Produksi Salad Buah



Gambar 3. Kegiatan Pengemasan Salad Buah



Gambar 4. Produk Salad Buah Dalam Kemasan

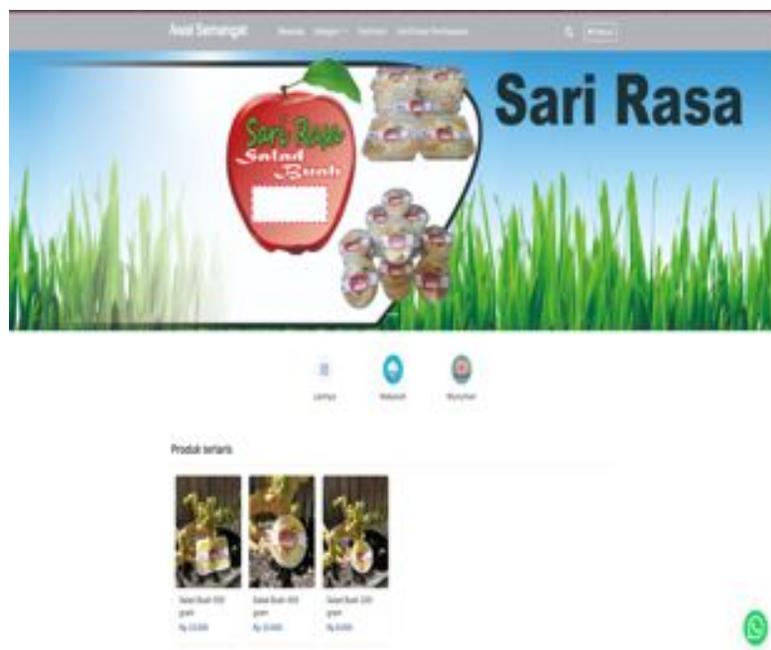
Setelah melakukan pendampingan dan pelatihan kegiatan produksi serta pengemasan, team PKM UWP melakukan pendampingan dan pelatihan dalam pengelolaan pemasaran menggunakan eCommerce, WhatsApp Business, Facebook, dan Instagram. Penjualan dan pemasaran produk melalui dunia maya mempunyai banyak keuntungan, yaitu cakupan yang luas, tidak mengenal ruang dan waktu, dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja (Jauhari, J. 2010). Serta pendampingan dan pelatihan penggunaan aplikasi pencatatan keuangan daring agar proses keuangan harian tercatat dengan baik. Kegiatan tersebut terlihat pada gambar 5, 6, dan 7.



Gambar 5. Pelatihan Aplikasi Pencatatan Keuangan dan eCommerce



Gambar 6. Aplikasi pencatatan keuangan Daring



Gambar 7. Website eCommerce

Berdasarkan hasil kegiatan dalam pendampingan dan pelatihan penggunaan aplikasi digital daring dalam pencatatan keuangan dan pemasaran, maka diperoleh: 1) Terdapat peningkatan pemahaman pentingnya teknologi terhadap usaha; 2) Meningkatnya kemampuan dalam pengelolaan teknologi internet; 3) Peningkatan dalam penyerapan pasar; 4) Peningkatan kemampuan komunikasi bagi mitra dalam mengelola website dan Social Media Marketing, yaitu kemampuan mitra mengkomunikasikan produk dan merk produk sehingga memiliki daftar pelanggan tetap pada website yang berpotensi melakukan pembelian produk secara berkelanjutan yang sudah dipublikasikan pada jurnal abmas (Harto, Pratiwi, Utomo, & Rahmawati, 2019).

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Hampir secara keseluruhan untuk kegiatan pengabdian masyarakat sudah mempunyai dampak yang positif, yaitu dengan meningkatnya kesadaran kebersihan dalam pengolahan makanan, meningkatnya keterampilan dan pengetahuan SDM dengan pemasaran dan pencatatan yang dilakukan secara digital daring, dan meningkatkan perekonomian penjualan salad buah. Diharapkan semakin meningkat jumlah produksi pengolahan salad buah dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar Kecamatan Pakal Kota Surabaya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini kami menyampaikan terima kasih yang mendalam kepada Universitas Wijaya Putra yang telah memberikan dukungan secara material dan non material atas terselenggaranya kegiatan ini. Demikian juga terhadap masyarakat Pakal Sumberan, RT 05, RW 01, Kecamatan Pakal, Kota Surabaya atas partisipasinya dalam mengikuti program dari awal sampai akhir. Semoga kedepannya kegiatan ini bisa dilaksanakan jauh lebih baik.

DAFTAR REFERENSI

- Andi I, Yuli E, Alfi N. (2017). Tinjauan Atas PP No. 46 Tahun 2013 Dan Pengembangan Aplikasi Laporan Keuangan Dan Pajak Penghasilan Bagi UMKM Berbasis Web Dan Android. Prosiding Seminar Nasional Penelitian Universitas Kanjuruhan Malang, 1, 22-36.
- B. P. S. Kota Surabaya. (2019). Kecamatan Pakal Dalam Angka 2019.
- Harto, D., Pratiwi, S. R., Utomo, M. N., dan Rahmawati, M. (2019). Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat, 3(1), 39–45.
- Nirmala, I. dan Aisyah, D. S. (2017). Meningkatkan Kesadaran Pentingnya Kecukupan Asupan Buah – Buahhan Bagi Anak Melalui Kegiatan Pelatihan Kreasi Salad Buah Di Kecamatan Telukjambe Timur Kabupaten Karawang. (Abdimas di PAUD Kenanga V, TKIT Al-Kaukaba, dan RA Ar-Rahmah Kec. Teluk Jambe Timur Kabupaten Karawang), *Passion Islam. Stud. Cent. JPI_Rabbani*, 1(1), 1–11.
- Jauhari, J. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-COMMERCE, *JURNAL SISTEM INFORMASI FAKULTAS ILMU KOMPUTER UNSRI*, 2(1).