

PENINGKATAN KEBERDAYATAHANAN MASYARAKAT DESA PASCA PANDEMI COVID-19 MELALUI STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Kristin Juwita, Muhammad Adam Rizky Putra
STIE PGRI Dewantara Jombang
Korespondensi: kristinjuwita66@gmail.com

Abstract

Ngoro yaitu sebuah Kecamatan di Kabupaten Jombang yang terletak di bagian selatan Kabupaten Jombang. Desa Pulorejo membangun kemandirian perekonomiannya berbasis kepada potensi kekayaan alam yang dimiliki, salah satunya adalah sektor pertanian. Usaha Peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Pulorejo, Kecamatan Ngoro telah dilakukan melalui berbagai program dan kebijakan yang berbasis pada pemberdayaan masyarakat. Potensi yang dimiliki oleh masyarakat di Desa Pulorejo antara lain Pertanian/Perkebunan, Peternakan, Secara umum program yang dijalankan oleh Pemerintah Daerah khususnya di Kecamatan Ngoro meliputi Peningkatan produktivitas usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Dalam kegiatan UMKM yang dilakukan oleh masyarakat Desa Pulorejo terdapat beberapa masalah/ kendala tentang kurangnya SDM yang mampu memahami tentang digital marketing dan juga pembukuan secara otomatis. Sehingga dari aspek manajerial dan keuangan UMKM di Desa Pulorejo masih belum dapat melakukan pengelolaan keuangan yang berkembang atau dalam sistem yang akurat seperti di era Industri 4.0 saat ini. Dengan adanya program pengabdian yang diadakan oleh STIE PGRI Dewantara Jombang ini diharapkan agar tim pengabdian mampu membantu meningkatkan usaha UMKM masyarakat agar semakin berkembang dan dikenal oleh masyarakat umum serta memudahkan pembuatan laporan keuangan/pembukuan bagi UMKM agar lebih efektif dan efisien di era Industri 4.0.

Kata Kunci: *Digital Marketing, UMKM, Industri 4.0*

Abstract

Ngoro is a sub-district in Jombang Regency which is located in the southern part of Jombang Regency. Pulorejo Village builds its economic independence based on its natural wealth potential, one of which is the agricultural sector. Efforts to improve community welfare in Pulorejo Village, Ngoro District have been carried out through various programs and policies based on community empowerment. The potential possessed by the community in Pulorejo Village includes Agriculture/Plantation, Animal Husbandry. In general, the programs run by the Regional Government, especially in the Ngoro District, include increasing the productivity of micro, small and medium enterprises (MSMEs). In MSME activities carried out by the people of Pulorejo Village, there are several problems/obstacles regarding the lack of human resources who are able to understand digital marketing and also bookkeeping automatically. So that from the managerial and financial aspects, MSMEs in Pulorejo Village are still unable to carry out developing financial management or in an accurate system like in the current Industry 4.0 era. With the community service program held by STIE PGRI Dewantara Jombang, it is hoped that the community service team will be able to help improve community MSME businesses so that they grow and are known by the general public and facilitate the preparation of financial/bookkeeping reports for MSMEs to be more effective and efficient in the Industrial 4.0 era.

Keywords: *Digital Marketing, MSMEs, Industry 4.0*

A. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Program pengabdian yang diadakan oleh STIE PGRI Dewantara Jombang ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat dengan sentuhan ilmu dan teknologi, serta meningkatkan dan mengembangkan ekonomi lokal masyarakat melalui manajemen usaha dan strategi pemasaran pada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang

ada di Desa Pulorejo Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang. Target khusus dari pengabdian ini adalah 1) untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap pengelolaan manajemen, penataan administrasi dan keuangan yang baik dan benar, 2) untuk meningkatkan kemampuan strategi pemasaran pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memasarkan produk atau usaha yang fokus pada kualitas, kemasan, harga, dan saluran distribusi, 3) untuk meningkatkan pendapatan dan pengetahuan masyarakat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengelola usaha agar tetap dapat bertahan pasca adanya pandemik Covid-19.

Langkah awal yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah dengan memberdayakan mahasiswa dalam kegiatan UMKM untuk membantu kendala apa saja yang ada di UMKM tersebut seperti memperbaiki pemasaran dengan menggunakan market place dan membantu penyusunan laporan keuangan sederhana sesuai dengan yang ada di UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) bahwa permasalahan utama adalah pada proses pencatatan pembukuan yang masih dilakukan seadanya dan belum sesuai standart pembukuan pada umumnya. Pada kesempatan ini mahasiswa membantu penataan ulang penyusunan laporan keuangan sederhana dengan memberikan praktik secara personal kepada pelaku UMKM dengan menggunakan pembukuan akuntansi sesuai dengan ilmu yang dimiliki. Dan untuk Pemasaran *marketplace* tim pengabdian membantu membuat akun sosial media seperti: *website*, *Instagram*, *shopee* dan WA bisnis.

Hal ini tentunya mendorong meningkatnya pendapatan masyarakat pelaku UMKM. Pelatihan dan pendampingan ini akan dilakukan oleh tim pengabdian yang terdiri dari disiplin ilmu manajemen dan akuntansi. Target inti dari kegiatan pengabdian ini adalah terwujudnya manajemen usaha dan strategi pemasaran yang baik, sehingga mampu meningkatkan pengetahuan dan pendapatan masyarakat UMKM di Desa Pulorejo Kecamatan Ngoro Kabupaten Jombang.

Masalah Yang Ada

Permasalahan yang ada (Aspek Manajerial, Keuangan, Pemasaran, Inovasi, dan kerjasama) di UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Desa Pulorejo Kecamatan Ngoro. Kendala yang Mungkin di Hadapi dari beberapa aspek diatas dari segi permasalahan dan alternatif. Kendala yang dihadapi masih sama seperti tahun-tahun sebelumnya, yaitu kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) yang mampu memahami tentang social media dan pembukuan secara otomatis. Sehingga dari aspek manajerial dan keuangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) belum melakukan pengelolaan keuangan yang berkembang atau dalam system yang akurat (otomatis) seperti di era saat ini.

Dalam pengelolaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Desa Pulorejo masih terdapat banyak masyarakat yang kurang paham tentang arti BUMDes sendiri dan pengelolaan yang di kelola oleh pengelola BUMDes, sama halnya perangkat desa, karena sistem manajemen BUMDes memang harus benar-benar terpisah dengan manajemen pemerintah desa. Tantangan yang dihadapi BUMDes adalah masyarakat sekitar kurang Paham apa itu BUMDes karena kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat sekitar. Oleh karena itu pihak pemerintah desa tidak mengaitkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang terdapat di desa Pulorejo ke dalam BUMDes. Data UMKM harus memiliki struktur organisasi yang baik dan tepat. Sedangkan UMKM yang ada di desa Pulorejo kebanyakan berjalan sendiri-sendiri atau milik usaha pribadi.

Selain itu, kebanyakan produk UMKM di desa Pulorejo masih merupakan produk tanpa nama sehingga pemasaran yang dilakukan hanya di wilayah itu-itu saja dan kurang

bisa berkembang. Alasan mengapa produk-produk dari UMKM sekitar belum memiliki nama atau brand adalah karena kurangnya sosialisasi dari pihak pemerintah.

Metode/ Solusi

- Membantu memasarkan produk (Mping Mlinjo) kepada konsumen khalayak umum.
- Membantu dalam memproduksi produk (Mping Mlinjo) UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).
- Membantu penyusunan laporan keuangan sederhana UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)
- Memberikan sosialisasi atau bimbingan atau bahkan pelatihan mengenai detail- detail tentang Penamaan Produk UMKM desa. Seperti pada penentuan tanggal kadaluarsa, tentang cara atau langkah mengurus izin PIRT, tentang cara atau langkah mengurus logo halal pada label produk

B. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian UMKM

Pada dasarnya, UMKM adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Keberadaan UMKM di Indonesia sangat diperhitungkan, karena berkontribusi besar pertumbuhan ekonomi. Pengertian UMKM Adapun pengertian UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Secara lebih jelas, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam UU tersebut disebutkan bahwa UMKM adalah sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah

Istilah UMKM merujuk pada aktivitas usaha yang didirikan oleh masyarakat, baik berbentuk usaha perorangan maupun badan usaha. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar dan terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 sampai 99 orang. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian. Baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai paling banyak Rp500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,- (lima ratus juta`rupiah) sampai paling banyak Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai paling banyak sebesar Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Dari definisi di atas, maka UMKM dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi jumlah tenaga kerja yang dimiliki, kekayaan yang dimiliki pelaku usaha, maupun dari penjualan/omset UMKM.

Kriteria UMKM

Menurut Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kreteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut: 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: i. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau ii. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: i. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5 00.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau ii. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: i. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau ii. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kebijakan Pemerintah

UMKM di Indonesia telah menjadi bagian penting dari sistem perekonomian di Indonesia. Hal ini dikarenakan UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industry berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan sebagai bagian dari pembangunan. Berdasarkan kenyataan ini sudah selayaknya UMKM dilindungi dengan UU dan peraturan yang terkait dalam kegiatan oprasional dan pengembangannya. Beberapa peraturan telah dikeluarkan oleh pemerintah untuk melindungi UMKM diantaranya UUD 1945 merupakan pondasi dasar hukum di indonesia Pasal 5 ayat(1), Pasal 20, Pasal 27 ayat (2), Pasal 33, UU No.9 Tahun 1995, Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 tentang Politik Ekonomi dalam rangka Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah perlu diberdayakan sebagai bagian integral ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang makin seimbang, berkembang, dan berkeadilan, Peraturan

Presiden No.5 Tahun 2007 mengenai program Kredit Usaha Kecil bagi pembiayaan operasional UMKM, UU No.20.

C. METODE PELAKSANAAN

Untuk menyelesaikan prioritas permasalahan pada lokasi pengabdian STIE PGRI Dewantara di Desa Pulorejo, Kecamatan Ngoro, maka akan dilakukan kegiatan sebagai berikut:

- 1) Persiapan dan Pembekalan. Mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian ini meliputi tahapan sebagai berikut:
 - a. Perekrutan peserta pengabdian
 - b. Melakukan koordinasi dengan pemerintah Desa Pulorejo Kecamatan Ngoro
 - c. Melakukan pembekalan terhadap mahasiswa
 - d. Penyiapan sarana dan perlengkapan
- 2) Adapun materi persiapan dan pembekalan yang diberikan kepada mahasiswa mencakup beberapa hal sebagai berikut:
 - a. Peran dan fungsi dosen dan mahasiswa dalam program pengabdian
 - b. Penjelasan panduan dan pelaksanaan program pengabdian
 - c. Penjelasan tentang Pentingnya Label dan Pemasaran
 - d. Acuan konsep Pengelolaan Manajemen Usaha dan Strategi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

D. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Kelompok kami melakukan program kerja yaitu meningkatkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) masyarakat Desa Pulorejo yang terdiri dari beberapa dusun

1. Dusun Bakalan

Mping Melinjo adalah salah satu jenis makanan ringan yang terbuat dari buah melinjo yang sudah tua dan berbentuk pipih bulat. Mping bukan merupakan makanan asing bagi penduduk Indonesia, khususnya masyarakat di pulau Jawa. Biasanya Mping digunakan sebagai pelengkap makanan. Proses pembuatan Mping Melinjo juga sangat mudah dan sederhana yaitu dengan menyangrai biji melinjo kemudian biji melinjo yang sudah disangrai dipukul-pukul sampai tipis dan dijemur sampai kering. Biasanya Mping Melinjo dipasarkan dalam keadaan masih mentah

Mping Melinjo adalah sejenis keripik yang terbuat dari buah melinjo yang sudah tua. Proses pembuatan Mping di UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) ini terdiri dari beberapa tahapan dimulai dari persiapan bahan baku yaitu melinjo tanpa kulit luarnya, sangrai, pemecahan kulit keras, penumbukan, dan penjemuran. Modal awal membangun usaha ini memerlukan dana berkisar 5-10 juta dan untuk modal per hari berkisar 250 ribu (plastik, tukang kupas, pemanjat pohon dan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) ini tidak diasuransikan.

Pada umumnya proses pembuatan Mping Melinjo itu menggunakan cara menggoreng sangan. Dengan dilengkapi pasir, maka biji-biji melinjo yang digoreng sangan akan dapat masak secara merata karena pasir sifatnya cepat menerima panas (dari api tungku atau kompor) dan dengan mencampurkan biji- biji melinjo berbaur dengan pasir yang panas sambil dibolak-balik, maka kemasakan biji melinjo dapat merata. Selain itu, dengan cara menggoreng sangan maka aroma dan zat-zat yang terkandung di dalam biji melinjo itu tidak hilang, sehingga akan diperoleh Mping Melinjo yang rasanya lezat. Lain halnya biladirebus, aroma dan zat-zat yang terkandung dalam biji melinjo akan larut

dalam air rebusan. Akibatnya, rasa Mpingnya kurang lezat dan aromanya yang khas itu banyak berkurang

Proses penggorengan melinjo yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan pasir sebagai medianya dan digoreng dalam wajan dan kompor kecil serta pengadukan dilakukan secara manual seperti pada gambar berikut.



Gambar 1 Proses Penggorengan Emping Melinjo

Penggorengan dengan menggunakan cara ini, dalam satu kali penggorengan dibutuhkan waktu sekitar 1,5 menit untuk 30 gram melinjo. Keseluruhan prosesnya rata-rata banyak Mping yang bisadiproduksi adalah 4 kg per hari namun kenaikan permintaan dapat terjadi pada hari libur tertentu atau pun pesanan untuk acara tertentu. Inovasi dapat dilakukan untuk memudahkan dalam proses produksi Mping Melinjo khususnya pada proses penggorengannya. Untuk pematokan harga 1 kilogram = 65 ribu (kemasan kecil) dan 1 kilogram = 70 ribu (kemasan besar).

2. Dusun Banjarpoh

Tim pengabdian dosen dan mahasiswa STIE PGRI Dewantara Jombang melakukan pendampingan kepada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) tersebut untuk meningkatkan mutu. Dengan meningkatnya mutu UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah), maka produk yang dijual pun juga memiliki nilai lebih di mata masyarakat dan kedepan akan memberikan efek positif bagi usaha tersebut seperti peningkatan laba dan penjualan. Tim dan pemerintah desa berharap agar UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) ini mampu bertahan dan dikenal masyarakat lebih luas melalui peningkatan mutu usaha.

Guna mencapai tujuan, kami merancang Program Kerja yang akan kami realisasikan dalam beberapa waktu ini. Dalam pengabdian kali ini, kami berkomitmen membantu dan mendampingi usaha sekaligus menjadikan usaha ini tangguh menghadapi situasi dan kondisi seperti demikian dan kedepannya.

Minggu Ke-1 program kerja tim pengabdian adalah dengan melakukan survey lokasi, observasi dan identifikasi masalah yang terjadi pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Kerupuk Kedelai. Diskusi kami dengan pemilik UMKM (Usaha Mikro Kecil

Menengah) berhasil memetakan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kerupuk Kedelai. Tidak hanya itu kami juga menganalisis kelemahan dan kelebihan produk keripik yang dihasilkan guna menyusun strategi yang tepat untuk menunjang penjualan Kerupuk Kedelai UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

Minggu Ke-2 kegiatan yang kami lakukan adalah sosialisasi materi, pelatihan digital marketing, pembuatan akun store di berbagai marketplace dan media sosial.

Materi yang kami ajarkan nantinya adalah terkait strategi jitu membawa produk dikenal khalayak ramai. Kegiatan ini kami lakukan secara offline. Output kegiatan ini adalah strategi jitu UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) maju, Akun store.

Minggu Ke-3 kami melakukan pelatihan dan pendampingan promosi atau iklan di media social atau *marketplace* secara kreatif agar produk sasaran dapat dilihat calon konsumen lebih banyak tanpa membuat sasaran mengeluarkan banyak pengeluaran biaya untuk iklan. Diharap dengan adanya inovasi kreatif yang diberikan ini dapat membantu usaha produksi kerupuk kedelai tersebut mengembangkan dan mengoptimalisasi bisnisnya secara *offline* maupun *online* seperti di media social atau marketplace *WhatsApp Business* yang dapat diteruskan ke media social lainnya. Selain itu dalam minggu ini kami juga melakukan pendampingan penembusan pasar secara *offline* dengan menawarkan produk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) kerupuk kedelai kepada outlet-outlet atau toko jajanan di daerah Pulorejo Kecamatan Ngoro dan sekitarnya.

Minggu Ke-4 kami isi dengan pendampingan pencatatan usaha, evaluasi dan pelaporan terkait kegiatan pemberdayaan kerupuk kedelai UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Ibu Acik. Menganalisis hal-hal apa saja yang dirasa kurang dalam proses branding produk kerupuk kedelai UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Ibu Acik. Hasil evaluasi saya olah lagi dengan merumuskan strategi tambahan guna menunjang penjualan kerupuk kedelai UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Ibu Acik. Selanjutnya saya menyusun laporan tentang kegiatan yang sudah kami lakukan.



Gambar 2 Proses Pendampingan Pencatatan Usaha

3. Dusun Bodo

Dalam operasional usahanya, emping singkong untuk saat ini hanya melayani konsumen didaerah terdekat Ngoro saja dari teman ke teman melalui postingan-postingan social media, karena juga faktor usia keluarga Pak Ali sudah tidak memungkinkan untuk mengikuti adanya perkembangan zaman sekarang. Maka dari itu kami selaku tim pengabdian STIE PGRI Dewantara Jombang yang saat ini melaksanakan pengabdian kami ingin membantu keluarga Pak Ali untuk menjalankan usahanya melalui media sosial yang bisa dijangkau luas oleh seluruh masyarakat.

Pada awalnya, Pak Ali ini hanya memproduksi emping singkong, kemudian seiring dengan berkembangnya usaha Pak Ali juga memutuskan untuk membuat produk lainnya seperti getuk singkong frozen dan susu sari kedelai.

Untuk bahan baku (singkong/ ketela) Pak Ali membeli bahan tersebut dari orang lain, jadi dalam kegiatan produksinya, tergantung dari pemasok.

Untuk modal usaha awal produksi berasal dari profit dan laba yang di hasilkan dari penjualan produksi Susu Sari Kedelai dengan kisaran Senilai Rp. 2.000.000,- dengan minimnya modal tersebut Pak Ali sedikit demi sedikit membeli bahan baku Emping Singkong, dan Sebagian uang atau sisa modal tersebut dibelikan untuk membeli Alat Penghalus bahan baku dan Mesin Produksi.

Pak Ali menjalankan usaha ini tanpa adanya karyawan karena Pak Ali mampu menjalankan usaha ini sendiri dengan bantuan keluarganya. Dan hal itu juga dapat meminimalisir pengeluaran Pak Ali agar bisa dibuat modal kembali karena tidak perlu memberi upah karyawan.

Usaha Pak Ali (emping singkong) ini dipasarkan didaerah sekitar tempat tinggal Pak Ali juga di toko-toko khususnya daerah Ngoro Kabupaten Jombang.



Gambar 3 Pembuatan Kripik Singkong

4. Dusun Kwangen

Dalam operasional usahanya, Oleh-Oleh Wong Ndeso Bu Nanik dalam satu hari sudah dijadwal untuk memproduksi 1 atau 2 macam jajanan dengan porsi yang secukupnya. Namun jika dihari-hari tertentu seperti hajatan atau ada pesanan beliau tentu memproduksi dalam jumlah yang besar sesuai dengan kebutuhan. Untuk penjualannya masih mengandalkan penjualan dari pelanggan-pelanggan lama yang merekomendasikan ke orang lain atau disebut dengan *Word Of Mouth*. Sehingga Bu Nanik tidak menitipkan produknya diwarung-warung tetapi pelanggan yang ingin membeli produk oleh-oleh wong ndeso datang ke rumah Bu Nanik.

Untuk itu kami selaku tim pengabdian dari STIE PGRI Dewantara Jombang yang saat ini melaksanakan kegiatan pegabdian di desa Pulorejo kami membantu Bu Nanik melakukan proses produksi dan mengembangkan usaha Bu Nanik dengan mempromosikan produk oleh-oleh wong ndeso melalui media social seperti instagram, facebook, dll.

Sejak awal berdirinya usaha oleh-oleh wong ndeso, Bu Nanik sudah membuat 7 macam jajanan untuk dijual. Pengembangan produknya berasal dari kritik dan saran oleh pelanggan. Seiring berkembangnya usaha Oleh-Oleh Wong Ndeso, Bu Nanik akhirnya membuatkan label dan perijinan untuk 7 macam produknya. Selain itu Bu Nanik juga

sering menghadiri acara pameran kuliner baik tingkat kecamatan hingga tingkat Kabupaten.



Gambar 4 Proses Produksi Oleh-Oleh Bu Nanik

5. Peran Mahasiswa dalam Kegiatan yang Dilaksanakan

Peran mahasiswa dalam kegiatan UMKM adalah membantu kendala apa saja yang ada di UMKM tersebut seperti memperbaiki pemasaran dengan menggunakan market place dan membantu penyusunan laporan keuangan sederhana sesuai dengan yang ada di UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) bahwa permasalahan utama adalah pada proses pencatatan pembukuan yang masih dilakukan seadanya dan belum sesuai standart pembukuan pada umumnya. Pada kesempatan ini mahasiswa membantu penataan ulang penyusunan laporan keuangan sederhana dengan memberikan praktik secara personal kepada pelaku UMKM dengan menggunakan pembukuan akuntansi sesuai dengan ilmu yang dimiliki. Dan untuk Pemasaran marketplace mahasiswa membantu membuat akun sosial media seperti: *website, Instagram, shopee* dan WA bisnis.

Kreatifitas merupakan bagian tak terpisahkan dari pemikiran civitas akademika kampus terutama mahasiswa, dimana kreativitas merupakan 8 kemampuan untuk menghasilkan hal baru yang belum pernah ada sebelumnya. Proses untuk menghasilkan hal baru tersebut dapat berasal dari proses imajinatif dari penciptanya sendiri, dapat juga berasal dari informasi dan pengalaman sebelumnya mengenai hal yang akan diciptakan, kemudian pencipta melakukan penggabungan dan pembaharuan dari karya maupun gagasan yang pernah ada untuk menghasilkan karya maupun gagasan yang baru, dan berbeda dengan karya yang telah ada sebelumnya. Kreativitas sebagai sebuah proses atau kemampuan yang menciptakan kelancaran, keluwesan (fleksibilitas), dan orisinalitas dalam berfikir, serta kemampuan untuk mengolaborasi (mengembangkan, memperkaya, memperinci) suatu gagasan.

6. Capaian Kegiatan

Hasil/ Capaian kegiatan yang sudah mahasiswa lakukan selama di UMKM Desa Pulorejo yaitu memberikan sosialisasi kepada masyarakat sekitar di Desa Pulorejo terutama yang mempunyai usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) tentang Pentingnya Label dan Pemasaran Produk UMKM.

E. PENUTUP

Ekonomi pada pedesaan menjadi bagian penting sekaligus menjadi titik lemah dalam rangka mendukung penguatan ekonomi pedesaan. Oleh karena itu, diperlukan upaya sistematis untuk mendorong organisasi ini agar mampu mengelola aset ekonomi

strategis didesa sekaligus mengembangkan ekonomi demi meningkatkan daya saing ekonomi pedesaan. Beberapa agenda yang bisa dilakukan yaitu: kemampuan pengembangan SDM sehingga mampu memberikan nilai tambah dalam mengelola aset ekonomi desa, mengintegrasikan produk-produk ekonomi pedesaan sehingga memiliki posisi nilai tawar yang baik dalam jaringan pasar, mewujudkan skala ekonomi kompetitif terhadap usaha ekonomi yang dikembangkan, menguatkan lembaga ekonomi desa, mengembangkan unsur pendukung seperti pengkreditan mikro, informasi pasar, dukungan teknologi dan manajemen, prasarana ekonomi.

Untuk ke depannya UMKM diharapkan dapat memiliki nama atau brand masing-masing sehingga ketika hendak melangkah ke pemasaran melalui digital marketing dapat berjalan dengan mudah dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *jurnal ilmiah cano ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Ulfah, I. F. (2016). Akuntansi Untuk UMKM. *AKUNTANSI UNTUK UMKM*.