

Strategi Meningkatkan Omzet Tangkal Furniture Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Pembinaan Pencatatan Keuangan

Ade Imam Muslim*, Fitri Lestari, Tri Widiastuty

STIE EKUITAS

Email: imemmuslim81@gmail.com¹, fitri.lestari@ekuitas.ac.id,

tri.widiastuty@ekuitas.ac.id

*Corresponding author: imemmuslim81@gmail.com

ABSTRAK

Tangkal Furniture merupakan suatu bisnis yang tercipta melalui ide kreatif terhadap suatu inovasi mengenai konsep pembuatan furniture. Banyak masyarakat yang menggunakan furniture dengan pilihan bahan baku kayu. Begitupun dengan Tangkal memilih bahan baku kayu dengan jenis Trembesi. Tangkal Furniture ini berlokasi di Jalan Cisaranten Wetan Kecamatan Cinambo Kota Bandung. Lokasi ini kurang memadai karena tidak berada di pinggir jalan umum atau jalan besar dan sulit diakses oleh konsumen bila menggunakan kendaraan roda empat. Tempat produksi masih bergabung dengan rumah tinggal sehingga memiliki keterbatasan tempat. Masalah utama yang dialami oleh Tangkal Furniture adalah kurangnya peralatan untuk menunjang proses produksi, kesulitan dalam menggarap pemasaran melalui media sosial maupun direct marketing (pemasaran langsung) dan menentukan segmentasi pasar, kurangnya teknik pemasaran dalam menentukan segmen menengah ke atas dengan kualitas bahan baku trembesi, serta pencatatan keuangan yang belum memadai. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini fokus pada perapihan pencatatan keuangan melalui pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis EMKM dan melakukan pendampingan dalam menentukan segmentasi, target dan posisi pasar yang selanjutnya menentukan media promosi yang tepat untuk memasarkan produknya.

Kata Kunci: omset; siApik; media sosial

Strategies to Increase Turnover Tangkal Furniture Through Utilization of Information Technology and Improvement Financial Records

ABSTRACT

Tangkal Furniture is a business that is created through creative ideas for an innovation regarding the concept of making furniture. Many people use furniture with a choice of wood raw materials. Likewise with Tangkal choosing wood raw materials with the Trembesi type. Tangkal Furniture is located on Jalan Cisaranten Wetan, Cinambo District, Bandung City. This location is inadequate because it is not on the side of a public road or big road and is difficult for consumers to access when using a four-wheeled vehicle. The production site is still joined by a residence so it has limited space. The main problems experienced by Tangkal Furniture are the lack of equipment to support the production process, difficulty in working on marketing through social media and direct marketing (direct marketing) and determining market segmentation, lack of marketing techniques in determining the middle to upper segment with quality raw materials of trembesi, and inadequate financial records. This method of implementing community service activities focuses on tidying up financial records through training in preparing EMKM-based financial reports and providing

assistance in determining segmentation, targets and market positions which further determine the appropriate promotional media to market its products.

Keyword: omzet; siApik; social media

PENDAHULUAN

Usaha Tangkal Furniture ini berdiri pada awal tahun 2019 tepatnya pada Bulan Januari. Tangkal Furniture merupakan suatu bisnis yang tercipta melalui ide kreatif terhadap suatu inovasi mengenai konsep pembuatan *furniture*. Nama tangkal diambil dari Bahasa Sunda yang berarti pohon, mengartikan bahwa produk yang diciptakan berasal dari suatu pohon yang akan menghasilkan berbagai jenis *furniture* dengan desain minimalis dan memiliki nilai seni yang tinggi. Konsep dari pembuatan *furniture* ini yaitu *sustainable* dan minimalis desain, dimana suatu produk dibuat dengan desain minimalis menggunakan kayu berkualitas tinggi yang dipadukan dengan pemanfaatan bahan baku *Epoxy* sehingga menghasilkan produk yang eksklusif memiliki nilai kegunaan yang *sustainable* serta visual yang tinggi.

Sebagian masyarakat mengenal jenis kayu yang berkualitas adalah jati sebagai pilihan *furniture* dari kayu. Namun, harga kayu jati yang melonjak membuat para konsumen mulai beralih ke kayu trembesi. Kayu jati sudah menjadi jenis kayu paling populer karena daya tahan yang luar biasa, tapi persediaan kayu jati sudah tidak sebanding dengan tingginya permintaan konsumen. Kayu trembesi disebut sebagai alternatif kayu pilihan yang tidak kalah kualitasnya. Kayu trembesi yang utama adalah ukurannya

besar. Kemampuan pohon ini untuk tumbuh di alam tropis baik yang kurang air sekalipun menjadikannya mampu tumbuh dengan baik di mana saja, bahkan pohon trembesi adalah salah satu pohon peneduh utama jalan raya yang banyak kena polusi dan panas terik matahari, namun tetap mampu tumbuh dengan baik di lingkungan ekstrim seperti itu. Trembesi juga dikenal dengan kayu meh. Kayu ini adalah jenis kayu genus *Albazia*. Pohon kayu trembesi banyak ditemukan di wilayah Sumatera, Jawa, Sulawesi dan juga Maluku. Karena penyebarannya yang cukup cepat, maka stoknya pun sangat banyak dan mudah ditemukan. Tangkal melihat peluang dari banyaknya permintaan masyarakat akan *furniture* kayu. Konsumen lebih mengutamakan kualitas dengan harga yang pas di kantong, apalagi *furniture* ini yang dipakai bukan hanya untuk sehari dua hari. Tangkal membuat *furniture* dari kayu trembesi, memiliki warna permukaan kayu bagian teras berwarna coklat tua dan memiliki garis-garis hitam sebagai seratnya teratur dan menonjol sehingga kesan “alami kayu” sangat kental dan unik. Tingkat kekuatan kayu trembesi ini ialah tingkat kuat kelas III. Meskipun di bawah kayu jati, kayu ini tetap memiliki nilai yang tinggi dengan serat hitam pada permukaannya dipadukan dengan konsep *finishing Lacquer* dan pemanfaatan *epoxy*

menjadikan kayu trembesi bernilai tinggi dengan harga relatif murah serta berkualitas. Tangkal mendapat bahan baku kayu trembesi dari Lembang Bandung, biasanya kayu yang dipilih sesuai dengan pesanan ukuran dari konsumen. Selama ini Tangkal mengandalkan pemotongan kayu langsung ditempat pembelian karena belum memiliki alat pemotong yang disebut dengan mesin *circle*. Terkadang pemotongan kayu tidak sesuai dengan ukuran yang diinginkan. Karena Tangkal baru satu tahun berdiri, konsumennya masih sedikit dan Tangkal menjadi pemakloon/vendor dalam pembuatan *furniture*. Proses pembuatan *furniture* memakan waktu selama 3 hari, apabila cuaca tidak hujan. Hal ini dikarenakan proses pembuatan *furniture* salah satunya dipengaruhi oleh faktor cuaca.

Analisis terkait kondisi dan potensi wilayah dari segi fisik, ekonomi, dan sosial maupun lingkungan yang relevan dengan kegiatan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Segi Fisik

Tangkal Furniture ini berlokasi di Jalan Cisaranten Wetan RT 02 / RW 06 No.43 Kecamatan Cinambo 40294. Lokasi ini hanya bisa diakses dengan menggunakan kendaraan roda dua. Untuk proses produksi dilakukan pula di lokasi ini. Jika dikaitkan dengan pemasaran, lokasi ini kurang memadai karena tidak berada di pinggirjalan umum atau jalan besar dan sulit diakses oleh konsumen bila menggunakan kendaraan roda empat. Tempat produksi masih

bergabung dengan rumah tinggal sehingga memiliki keterbatasan tempat. Masih terdapat beberapa alat yang belum dimiliki guna mempermudah proses produksi.

2. Segi Sosial

Tangkal Furniture ini masih tergolong usaha yang baru dirintis sehingga belum dikenal oleh masyarakat luas. Selama tahun 2019 ini, pemasaran dilakukan hanya melalui orang-orang terdekat saja atau kenalan dari pemilik sehingga belum memahami karakteristik pasar dan target pasar. Media pemasaran, baru membuat social media. Salah satu komponen dari bauran pemasaran adalah tempat, berdasarkan dari segi fisik Tangkal baru memiliki tempat produksi dan belum memiliki tempat pemasaran untuk display produk. Sampai saat ini pemasaran yang dilakukan dengan menawarkan produknya melalui catalogue dan baru membuat social media instagram gratis.

3. Segi Ekonomi

Tangkal Furniture merupakan usaha perorangan dan permodalan berasal dari pribadi pemilik. Pencatatan keuangan masih dapat dikatakan belum memadai karena selama ini hanya mencatat uang masuk dan keluar saja.

Masalah utama yang dialami Tangkal Furniture adalah pertama, kesulitan dalam menggarap pemasaran baik *online* maupun *direct marketing* (pemasaran langsung)

dan menentukan segmentasi pasar. Kurangnya teknik pemasaran dalam menentukan segmen menengah ke atas dengan kualitas bahan baku trembesi. Kedua, tempat produksi sekaligus tempat tinggal dan kurang memadai dalam mengerjakan aktivitas produksi. Ketiga, kesulitan mencari bahan baku *epoxy* atau pigmen warna untuk bahan olahan resin (harus impor dari luar negeri dengan harga yang cukup mahal). Ketiga, kurangnya peralatan untuk menunjang produksi kayu seperti mesin amplas, mesin *circle*, dan *Clamp Penjepit Press*. Keempat, pencatatan keuangan yang belum memadai.

Menurut (Kotler & Armstrong, 2012) *Segmenting* adalah proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, dan respon terhadap program-program pemasaran spesifik. Sebagai usaha yang baru berdiri Tangkal harus memahami pelanggan dengan cara melakukan segmentasi pasar, supaya produk yang ditawarkan dapat memuaskan kelompok pasar yang dituju atau sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Segmentasi merupakan sebuah langkah strategi dimana usaha dapat memahami dan memilih karakteristik pelanggan yang sesuai dengan produk yang ditawarkannya. Setelah perusahaan memilih segmentasi, maka berkaitan dengan cara mengkomunikasikan produk yang akan ditawarkan, bagaimana sebuah perusahaan

berkomunikasi dengan segmen pelanggannya dan menjangkau mereka sebagai penghubung antara perusahaan dan pelanggan. Pemasaran saat ini sudah semakin mudah dijangkau oleh para pengusaha seperti halnya trend sosial media instagram dapat menjadi sebuah bentuk alat promosi dengan jangkauan yang sangat luas dan tak terbatas. Sosial media adalah media yang digunakan oleh konsumen untuk berbagi teks, gambar, suara dan video informasi baik dengan orang lain maupun perusahaan dan sebaliknya (Kotler & Keller, 2016).

Sebagaimana yang dijelaskan oleh Sibarani et al (2019) siklus akuntansi UMKM akan membantu para pemilik usaha dalam menjalankan usahanya. Bukan hanya memperlancar pencatatan keuangan tetapi juga bermanfaat untuk membuat perencanaan bisnis di masa mendatang. Menurut Bahri (2016, 13-18) konsep dasar akuntansi atau persamaan akuntansi harus dipahami terlebih dahulu oleh pemula yang ingin belajar tentang akuntansi, tentu harus dipahami juga oleh pelaku usaha. Aktiva yang merupakan harta harus sama dengan passiva yang merupakan hutang ditambah modal. Siklus akuntansi merupakan tahapan mulai dari terjadinya transaksi hingga penyusunan laporan keuangan.

Tangkal Furniture ini termasuk dalam usaha mikro. Menurut Rahayu et al (2020, 1) standar akuntansi EMKM (entitas mikro kecil menengah) mengatur tentang UMKM (usaha mikro kecil menengah). UMKM memiliki beberapa definisi

berdasarkan UU No 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Adapun untuk usaha mikro memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000,- di luar dari aset tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, hasil penjualan tahunan maksimal Rp 300.000.000,-

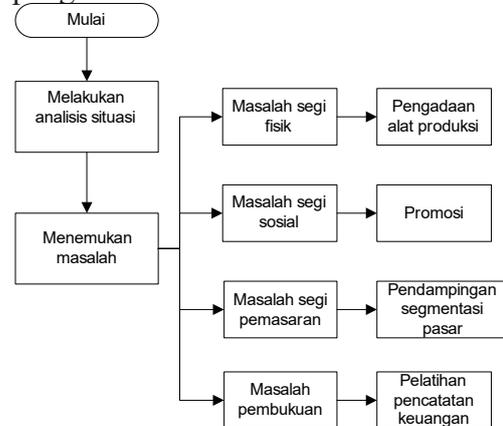
Solusi yang kami tawarkan untuk mengatasi masalah mitra ini adalah membantu melakukan segmentasi pasar untuk dalam hal pemasaran produk dan mengelola instagram gratis, menyediakan alat yang dibutuhkan untuk proses produksi, serta memberi pemahaman tentang pembuatan laporan keuangan sederhana khusus untuk EMKM. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan tujuan agar dapat mengatasi masalah tersebut di atas sehingga selanjutnya dapat meningkatkan omzet usaha mitra.

METODE PENELITIAN

Adapun langkah-langkah implementatif dari solusi yang telah direncanakan adalah pertama, kami melakukan analisis situasi terhadap mitra. Kami melakukan serangkaian wawancara dan kunjungan langsung ke lokasi mitra. Setelah mengetahui kondisi dan situasi usaha, lalu mengkaji masalah yang mungkin timbul dari berbagai aspek. Dari mitra ini ditemukan 4 (empat) aspek masalah yaitu dari segi fisik, segi sosial, segi pemasaran, dan masalah pembukuan. Berdasarkan masalah ini, kami kemudian memberikan alternatif penyelesaian masalah yang tentunya diharapkan akan efektif menyelesaikan masalah mitra

sehingga dapat membantu meningkatkan omzet usahanya.

Gambar berikut merepresentasikan alur metode pelaksanaan pengabdian.



Gambar 1 : Alur Pelaksanaan Pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

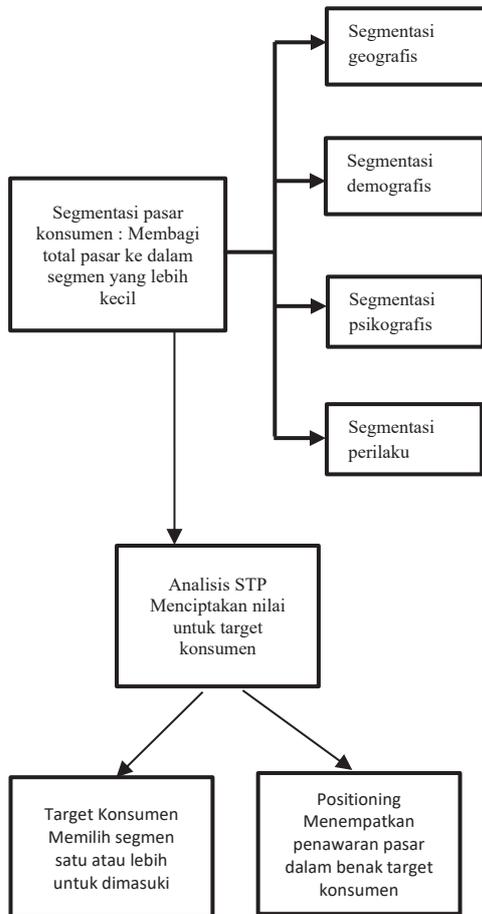
Hasil dari kegiatan pengabdian ini sesuai dengan metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengatasi masalah dari segi fisik yaitu melakukan pengadaan alat-alat produksi. Alat produksi yang diberikan kepada mitra adalah alat produksi berupa ampelas yang dapat memperhalus media lebih cepat dan rapih.



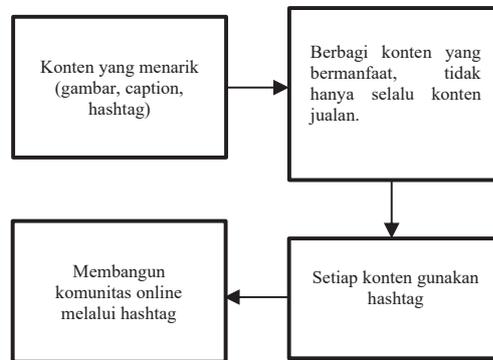
Gambar 2: Penyerahan Alat

2. Untuk mengatasi masalah dari segi sosial, mempromosikan Tangkal furniture melalui media sosial sesuai dengan menetapkan pemilihan segmentasi pasar. Kami menawarkan strategi pemasaran melalui media sosial ini berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Erdogmus (2012). Hasil penelitiannya menemukan bahwa tingkat loyalitas konsumen akan ditentukan oleh konten yang populer, releva dan memiliki kelebihan. Selain itu, kami juga mengacu kepada penelitian Hutter, K, et al (2013). Kami mendampingi untuk merumuskan segmentasinya. Perumusan Segmentasi ini meliputi dua



aktivitas utama. Pertama kami membagi total pasar ke dalam empat segmen, yaitu segmen geografis, demografis, psikografis dan perilaku. Kedua kami menganalisis STP untuk mencapai target konsumen.

Dalam mengelola media sosial instagram gratis, maka ada beberapa hal penting yang harus dilakukan dan ini dipraktikkan secara langsung dengan mitra, sebagai berikut :



Gambar 3 : Alur Promosi Tangkal Furniture

3. Untuk mengatasi masalah penyusunan laporan keuangan, kami melakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana sehingga Tangkal Furniture mempunyai laporan keuangan yang dimulai pada tanggal 1 Februari 2020. Penyusunan laporan keuangan tersebut mengacu kepada Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (EMKM) yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI,20015). Mitra diajak juga untuk menggunakan system akuntansi untuk UMKM seperti Lamikro dari Kementerian

Koperasi dan UMKM dan program SiApik yang digagas oleh Bank Indonesia. Adapun hal-hal yang dijelaskan meliputi siklus akuntansi, laporan yang keuangan yang disusun dan bagaimana mengaplikasikan salah satu program akuntansi yaitu SiAPIK.



Gambar 4 : Pelatihan Akuntansi

Siklus akuntansi yang kami sampaikan merupakan siklus akuntansi yang dilakukan secara manual mengacu kepada Hery (2007). Siklus akuntansi tersebut dimulai dari identifikasi transaksi, input dalam jurnal, posting ke buku besar, pembuatan neraca awal, menyesuaikan transaksi dan sampai kepada penyusunan laporan keuangan. Melalui pelatihan siApik, mitra diajak untuk menerapkan siklus akuntansi tersebut ke dalam program aplikasi berbasis teknologi informasi.

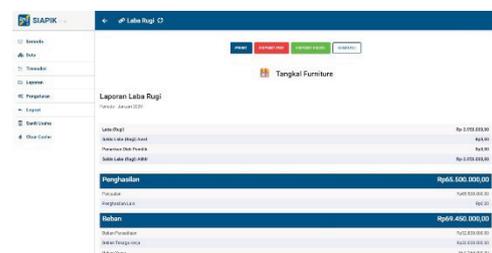
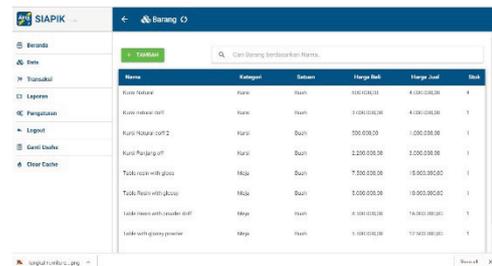
SiApik merupakan program yang digagas oleh Bank Indonesia untuk membuat laporan keuangan. Program ini dipilih karena sangat sederhana, dan dapat digunakan secara daring.

Secara umum, kondisi mitra sebelum dan sesudah adanya kegiatan

pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Kondisi mitra sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian

SEBELUM	SESUDAH
Mitramasihmemerlukan beberapa alat produksi untuk menunjang proses produksinya	Mitra sudah memiliki alat produksi berupa ampelas
Mitra belum melakukan pencatatan keuangan secara rapi dan terstruktur	Mitra mulai melakukan pencatatan keuangan secara sederhana dan menggunakan software si APIK
Mitra masih bingung dalam melakukan segmentasi pasar	Mitra sudah dapat mengelola media sosial instagram gratis @tangkalurniture sebagai sarana untuk memasarkan produk



Gambar 5 : Laporan keuangan mitra setelah memperoleh pelatihan SiApik

SIMPULAN

Secara umum pengabdian ini memberikan dampak signifikan bagi usaha mitra. Pertama dari ketersediaan alat, kemudian kedua dari sisi administrasi. Alat yang kami berikan sangat membantu dalam mempercepat proses produksi. Sementara dari sisi administrasi. Mitra dapat mencatat transaksi keuangannya secara benar dan teradministrasikan dengan baik.

Adapun faktor pendukung dari kegiatan pengabdian ini adalah mitra sangat antusias dan sama-sama memiliki kepentingan terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra menyediakan waktu yang fleksibel untuk pelaksanaan kegiatan ini, mitra merupakan mahasiswa binaan program *Studepreneur* STIE Ekuitas, sehingga sudah memiliki pengetahuan dasar akuntansi dan pemasaran. Hal ini memudahkan proses pelatihan penyusunan laporan keuangan. Adapun faktor penghambat dari kegiatan pendampingan ini adalah kesulitan dalam mencari alat yang sesuai dengan kapasitas anggaran yang disediakan dalam program pengabdian ini.

Mengingat saat ini pentingnya pemanfaatan teknologi baik dari segi manajemen produksi, pemasaran dan akuntansi. Maka diperlukan pembinaan yang lebih insentif khususnya untuk mitra yang baru berdiri umumnya untuk semua UMKM yang dapat bersinergi dengan pemerintah setempat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahri, S. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Erdogmus, I. E., dan Mesut Cicek. (2012). The Impact of Social Media Marketing on Brand Loyalty. *International Strategic Management Conference*. Vol. 58.
- Hery, (2007). *Siklus Akuntansi Perusahaan*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Hutter, K, et al (2013). The impact of user interactions in social media on Brand awareness and

purchase intention : the case of MINI on Facebook. *Journal of Product & Brand Management*. Vol 22 Iss 5/6 pp 342-351. Retrieved from Emerald Insight

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing, 14th Edition*. United States of America: Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Management*. England: Pearson.
- Kotler, P., & Lane, K. K. (2016). *Marketing Management 25th Edition*. England: Perason Education.
- Rahayu, S., Ramadhanti, W., & Widodo, T. (2020). *Akuntansi Dasar Sesuai Dengan SAK EMKM*. Yogyakarta: Deepublish.
- Sibarani, C., Armayanti, N., Irwansyah, & Suharianto, J. (2019). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Yayasan Kita Menulis.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). *SAK. Standar Akuntansi Keuangan Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta Ikatan Akuntan Indonesia.