

Meningkatkan Pendapatan Masyarakat melalui Home Industri di Masa Pandemi Covid-19

Increasing Community Income Through Home Industry during the Covid-19 Pandemic

Elga Oktaviani¹, Amung Ahmad Syahir Muharam²

¹Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: oktaviani.elga18@gmail.com

²Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati. e-mail: amungahmadsm@uinsgd.ac.id

Abstrak

Home Industri adalah suatu unit usaha dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu yang dijalankan oleh perorangan atau lebih tanpa memerlukan modal yang besar. Biasanya usaha ini hanya menggunakan satu atau dua rumah sebagai pusat produksi, administrasi dan pemasaran yang dilakukan secara bersamaan. Home industri memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan masyarakat karena dengan adanya kegiatan ini masyarakat bisa menyalurkan hobi mereka dalam bidang tertentu serta dapat menambah pendapatan mereka tanpa memerlukan modal yang besar namun diperlukan adanya upaya untuk melindungi dan mengembangkan usaha ini karena tidak sedikit home industri yang memilih gulung tikar dengan berbagai alasan, salah satu cara agar home industri bisa terus berjalan yaitu dengan melakukan pemberdayaan masyarakat agar memiliki kemandirian dalam bidang ekonomi. Penulis melakukan pemberdayaan masyarakat dalam bidang ekonomi kepada salah satu home industri dengan tujuan pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk membantu home industri Alfi Fariha yang terdapat di desa Cimaja Kabupaten Sukabumi dalam menjalankan usahanya di masa pandemi Covid-19 serta menghadapi perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat. Penulis melakukan berbagai strategi untuk mendorong usaha ini agar bisa berjalan selama masa pandemi Covid-19. Program kerja yang dilaksanakan penulis antara lain adalah membantu home industri dalam membuat pembukuan sederhana secara manual, digital marketing, foto dan video produk dengan menarik, dan pengelolaan akun usaha. Kegiatan yang dilakukan selama pengabdian berhasil terlaksana dan sukses. Hasil ini dapat dilihat adanya peningkatan penjualan online dari marketplace, peningkatan keterampilan dalam pembukuan, serta kemampuan dalam melakukan branding produk.

Kata Kunci: Home Industri, Covid-19, Strategi

Abstract

Home Industry is a business unit on a small scale which is engaged in certain industrial fields which are run by individuals or more without requiring large capital. Usually this business only uses one or two houses as production, administration and marketing centers which are carried out simultaneously. The home industry has a very important role in people's lives because with this activity people can channel their hobbies in certain fields and can increase their income without requiring large capital but efforts are needed to protect and develop this business because not a few home industries choose out of business for various reasons, one way to keep the home industry running is by empowering the community to have independence in the economic field. The author empowers the community in the economic field for one of the home industries with the aim of carrying out this activity to help Alfi Fariha's home industry in Cimaja village, Sukabumi Regency in running its business during the Covid-19 pandemic and facing the increasingly rapid development of science and technology. . The author carried out various strategies to encourage this business to run during the Covid-19 pandemic. The work programs carried out by the author include helping home industries in making simple bookkeeping manually, digital marketing, attractive product photos and videos, and managing business accounts. The activities carried out during the service were carried out and were successful. These results can be seen from an increase in online sales from the marketplace, an increase in skills in bookkeeping, and the ability to brand products.

Keywords: Home Industry, Covid-19, Strategy

A. PENDAHULUAN

Dengan meningkatnya kasus Covid-19 di Indonesia secara langsung menambah daftar panjang keterpurukan masyarakat akibat dampak buruk dari pandemi virus covid 19 yang dirasakan oleh seluruh kalangan masyarakat. Pandemi atau wabah virus corona ini telah membawa sebuah perubahan yang sangat besar dalam perilaku sosial politik, sosial ekonomi, dan sosial pendidikan, dan berbagai aspek lain dalam kehidupan kita sehari-hari. Di dalam sektor pendidikan salah satunya pola pembelajaran dengan tatap muka langsung di kelas, banyak yang terhenti karena adanya aturan physical distancing sebagai salah satu upaya untuk mencegah penularan Covid-19.

Demikian juga dengan program KKN (Kuliah Kerja Nyata), yang seharusnya memberikan ruang untuk mahasiswa supaya bisa berinteraksi secara langsung dan melakukan pengabdian secara langsung dengan masyarakat, mengalami perubahan terkait pelaksanaannya. KKN merupakan bagian dari perkuliahan yang memiliki peran strategis dalam mengintegrasikan ranah pengabdian dengan pendidikan dan penelitian sehingga kepedulian dan kepekaan sosial (civic responsibility) mahasiswa tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, diperlukan alternatif-alternatif model

pelaksanaan KKN selama masa pandemi Covid-19 untuk mendorong lahirnya generasi yang bertanggung jawab dan tanggap terhadap kondisi terkini masyarakat.

Desa Cimaja adalah salah satu Desa di kecamatan Cikakak Kabupaten Sukabumi yang mempunyai luas wilayah 955 Ha jumlah penduduk Desa Cimaja sampai dengan akhir bulan Juni 2020 sebanyak 7153 orang dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 2169 KK. Masyarakat Desa Cimaja sebagian besar bermata pencaharian dari pertanian, Industri kecil (tukang kue, pedagang keliling), dan Warungan (warung sekolah maupun warung dirumah). Selain itu ada juga yang bekerja sebagai pegawai pabrik, apalagi warga desa yang masih berusia kurang dari 30 tahun kebanyakan bekerja di pabrik. Tidak sedikit pula anak sekolah di daerah Desa Cimaja, apalagi siswa Sekolah Dasar.

Desa Cimaja pun merasakan dampak dari adanya wabah Covid-19 ini baik itu dalam segi perekonomian, pendidikan, dan lainnya. Meskipun Desa Cimaja merupakan zona hijau, namun tetap saja dampak yang dirasakannya hampir sama dengan daerah lain yang berzona merah maupun kuning. pendapatan pedagang dipasar dan di sekolah pun mengalami penurunan drastis karena sekarang diberlakukannya belajar daring sesuai anjuran pemerintah sehingga anak-anak tidak pergi sekolah yang membuat pendapatan pedagang di sekitar sekolah menurun. Begitupun dengan pengusaha rumahan seperti tukang jajanan, pedagang keliling dan lain-lain juga mengalami dampak dari adanya pandemi ini. Orang tua siswa pun mengalami kesulitan dalam hal belajar dirumah atau daring.

Desa Cimaja sampai saat ini berstatus zona hijau, maka dari itu penulis melaksanakan KKN DR kepada masyarakat maupun lembaga pendidikan secara langsung, tidak melewati media sosial. Meskipun begitu penulis tetap menerapkan protokol kesehatan yang diantaranya memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak.

Kegiatan home industri saat ini merupakan kegiatan usaha yang paling banyak ditekuni terutama pada Masa Pandemi Covid-19 saat ini. Kegiatan ini banyak ditekuni oleh kalangan masyarakat terutama ibu – ibu rumah tangga dikarenakan tidak memerlukan modal yang besar, serta bisa dijadikan bentuk penyaluran hobby atau kegemaran kepada hal yang bermanfaat dalam menambah penghasilan dan membantu perekonomian keluarga. Dan yang paling penting adalah kegiatan usaha ini bisa dilakukan dari rumah. Karena jenis kegiatan industri dilakukan dari rumah tanpa harus meninggalkan kewajiban sebagai seorang ibu dan istri selain itu kegiatan home industri ini dapat menciptakan peluang kerja bagia kerabat terdekat dan tetangga disekitar lingkungan rumah.

Home industri mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dapat berperan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat serta pendapatan keluarga mengurangi pengangguran dan

meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut Suryana (2006), fungsi home industri adalah sebagai berikut:

(1) Memperkokoh perekonomian nasional melalui berbagai keterkaitan usaha, seperti fungsi pemasok, produksi, penyalur, dan pemasaran bagi hasil produk-produk industri besar. Usaha kecil berfungsi sebagai transformator antar sektor yang mempunyai kaitan ke depan maupun ke belakang;

(2) Meningkatkan efisiensi ekonomi, khususnya dalam menyerap sumber daya yang ada. Usaha kecil sangat fleksibel karena dapat menyerap tenaga kerja dan sumber daya lokal serta meningkatkan sumber daya manusia agar dapat menjadi wirausaha yang tangguh;

(3) Sebagai sarana pendistribusian pendapatan nasional, alat pemerataan berusaha dan pendapatan, karena jumlahnya tersebar di perkotaan maupun pedesaan.

Menurut UU No, 3 Tahun 2014 tentang perindustrian ,umumnya industri rumahan tergolong sector informal yang memproduksi secara unik, terkait dengan kearifan lokal. Home industri bergerak dalam skala kecil, dari tenaga kerja yang bukan professional, modal yang kecil, dan produksi hanya secara musiman. Sebagai pemanfaatan peluang dan kemampuan skill memasak makanan ringan Ibu Epon mengolah kerupuk menjadi jajanan sebring atau seblak kering. Tapi pada kenyataannya kegiatan yang dilakukan oleh beberapa Pelaku home industri ini belum mampu untuk meningkatkan perekonomian secara optimal dikarenakan kurangnya pemanfaatan teknologi serta pentingnya branding terhadap produk makanan.

Perkembangan usaha di Indonesia selalu diiringi dengan pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi telah banyak merubah perilaku manusia dalam mengakses bermacam-macam informasi dan berbagai fitur layanan elektronik. Dengan adanya perkembangan teknologi sendiri dapat meningkatkan produksi dengan cara memanfaatkan teknologi yang serba modern sehingga pendapatan para pelaku home industri yang diterima juga akan semakin meningkat. Hal tersebut tentunya akan menjadi berita yang bagus untuk para pelaku home industri di tengah pandemi covid-19 dimana dengan diberlakukannya PSBB dan PPKM yang memaksa para pelaku usaha untuk menutup sementara usaha mereka. Dari kejadian tersebut banyak sekali perusahaan yang terpaksa harus gulung tikar dan melakukan PHK besar-besaran kepada para karyawannya, karena tidak seimbangny proses produksi dengan proses pemasaran, hal tersebut pun terjadi kepada para pelaku home insutri.

Selama masa PSBB dan PPKM yang diberlakukan oleh pemerintah menjadikan teknologi sebagai pasar utama bagi para pelaku usaha. Di lain sisi teknologi juga menjadi permasalahan bagi para pelaku usaha. Berdasarkan hasil survei home industri Alfi Fariha terdapat beberapa temuan masalah yang sebagian berkaitan dengan

teknologi. Berdasarkan hasil temuan masalah yang didapatkan antara lain pemasaran yang belum menggunakan teknologi dengan baik, tidak melakukan pencatatan keuangan, kemasan produk yang belum menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi belum dilakukan dengan maksimal. Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi merupakan salah satu solusi yang bagus dalam meningkatkan pendapatan. Awalnya pengelolaan akun media sosial pada home industri Alfi Fariha belum dilakukan secara efektif, sehingga berpengaruh terhadap penjualan yang dilakukan.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka kegiatan sebagai upaya untuk bertahan di masa pandemi Covid-19 terhadap home industri Alfi Fariha. Kegiatan yang dilakukan antara lain dengan membantu mengubah strategi pemasaran dan penjualan serta memanfaatkan teknologi informasi untuk pencatatan transaksi keuangan. Capaian dari kegiatan ini meningkatnya keterampilan pemilik home industri Alfi Fariha dalam melakukan pemasaran dan penjualan secara online. Serta meningkatnya keterampilan dalam melakukan pembukuan. Sebagai luaran dari kegiatan ini yakni adanya media sosial yang digunakan sebagai media pemasaran daring dan adanya akun Digital Marketplace untuk penjualan produk online. Selain itu, juga terdapat kerangka pembukuan secara manual yang nantinya dapat dilanjutkan oleh pihak home industri.

B. METODE PENGABDIAN

Metodologi adalah ilmu-ilmu/cara yang digunakan untuk memperoleh kebenaran menggunakan penelusuran dengan tata cara tertentu dalam menemukan kebenaran, tergantung dari realitas yang sedang dikaji. Metodologi tersusun dari cara-cara yang terstruktur untuk memperoleh ilmu. Pengabdian adalah suatu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Metodologi pengabdian adalah cara yang digunakan untuk memperoleh kebenaran menggunakan penelusuran dengan tujuan membantu masyarakat dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan.

Metode KKN DR Sisdamas sendiri adalah pemberdayaan masyarakat, memadukan penelitian dan pengabdian, menggunakan tahapan: Refleksi sosial, pemetaan sosial, pelaksanaan dan evaluasi program. Adapup yang menjadi objeknya adalah lingkungan terdekat dari rumah masing-masing, bermitra dengan Satgas Covid-19 setempat.

Dalam pelaksanaannya praktek kegiatan Kuliah Kerja Nyata Dari Rumah Berbasis Pemberdayaan Masyarakat (KKN DR SISDAMAS) penulis melaksanakan program yang sesuai dengan program keahlian jurusan penulis di bidang Manajemen Keuangan Syariah dan pentunjuk yang sesuai dengan buku panduan sistem KKN-DR SISDAMAS pengabdian di masa pandemi beemitra dengan satgas covid-19.

Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah dipaparkan sebelumnya bahwa daerah yang menjadi tempat KKN-DR penulis adalah tempat yang mempunyai masalah dikarenakan dampak covid 19. Baik masalah dari sektor ekonomi, pendidikan, dan kesehatan.

Adapun yang menjadi sasaran dari kegiatan KKN DR penulis adalah salah satu pelaku home industri. Hal tersebut dilakukan karena dirasa yang paling tepat dan sesuai dengan keahlian serta untuk memulihkan perekonomian masyarakat.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di home industri Alfi Fariha dilakukan secara langsung selama tiga minggu. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dari tanggal 2 Agustus 2021 hingga 31 Agustus 2021. Adapun tahapan dan metode pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Tahap Refleksi Sosial (Social Reflection)

Adalah suatu proses interaksi yang dilakukan oleh kelompok masyarakat untuk membaca tentang konsep dan identitas diri kelompok masyarakat tersebut dengan ekspektasi teridentifikasinya kebutuhan, masalah, potensi, dan atau asset kelompok masyarakat itu. Tujuan dari refleksi sosial adalah : (1) terjalinnya hubungan yang baik dengan masyarakat baik secara daring maupun langsung tatap muka; (2) teridentifikasinya kelompok-kelompok masyarakat yang terdampak Covid-19; (3) teridentifikasi masalah, kebutuhan, dan potensi yang ada di masyarakat; (4) mengetahui klasifikasi masyarakat terutama yang diakibatkan oleh Covid-19; (5) membangun kesadaran atas akar permasalahan yang ada di masyarakat; (6) menginventarisir harapan-harapan masyarakat dan pemerintah; (7) terpetakannya kondisi actual masyarakat disekitar lokasi KKN.

Persiapan dilakukan dengan melakukan survei lokasi dan melakukan pendalaman masalah yang dilakukan dengan cara observasi dan wawancara. Penulis bertemu langsung dengan pemilik home industry sebring Alfi Fariha dan dari hasil wawancara tersebut penulis menemukan permasalahan yang sedang dihadapi oleh pemilik home industri sebring Alfi Fariha. Kemudian pengulis mendiskusikan solusi yang sekiranya tepat untuk permasalahan yang dialami home industri sebring Alfi Fariha. Kegiatan selanjutnya yaitu mengkoordinasikan usulan solusi kepada pihak home industri dan membuat perencanaan pelaksanaan kegiatan.

2. Tahap Perencanaan Program (Participatif Planning)

Adalah tahap pengelolaan data hasil social reflection berupa proses tabulasi dan penyusunan menjadi bahasa program kegiatan masyarakat dan penetapan prioritas sesuai kesepakatan dengan masyarakat. Tujuan dari participatif planning

adalah : (1) menyusun hasil identifikasi masalah dan pemetaan menjadi dokumen perencanaan partisipatif bersama tokoh masyarakat setempat dengan prinsip kesetaraan, demokratis dan keadilan; (2) mengidentifikasi dan menentukan prioritas permasalahan utama yang dirasakan oleh masyarakat; (3) menggali potensi dan sumber daya di masyarakat yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah; (4) menggali alternatif pemecahan masalah yang bisa dilakukan oleh masyarakat, sekaligus melihat kemungkinan adanya intervensi pemecahan masalah; (5) menentukan tim pelaksana program sebagai penanggungjawab dari setiap program yang telah disepakati.

Setelah mengidentifikasi permasalahan pada tahapan sebelumnya maka terbentuklah program yang akan dilaksanakan yakni:

- a. Pendampingan Pembukuan Sederhana
- b. Pendampingan Digital Marketing
- c. Pendampingan Penjualan Online

3. Tahap Pelaksanaan dan Evaluasi Program

- a. Pendampingan Pembukuan Sederhana

Dalam aktivitasnya, pembukuan bisa dibilang sangat penting untuk melakukan strategi pemasaran ke depannya. Karena dengan pembukuan kita bisa melihat seberapa besar keuntungan yang didapat pada periode sebelumnya dan bisa dijadikan patokan untuk strategi ke depannya. Apabila keuntungan yang didapatkan pada periode sebelumnya besar, mungkin saja pelaku usaha bisa melanjutkannya. Jika sebaliknya, mungkin mereka harus menggunakan strategi lain yang lebih berfungsi optimal.

Terdapat beberapa hal lain yang membuktikan pentingnya sebuah pembukuan:

(1) Melihat kondisi finansial, Pembukuan adalah pusat dari segala informasi dalam sebuah bisnis dalam pembukuan kita bisa melihat kondisi finansial, baik itu pemasukan dan pengeluaran serta bisa menyusun strategi sesuai dengan budget yang dimiliki. Selain itu, pencatatan pembukuan juga bisa dijadikan tolak ukur untuk melihat keuntungan sebuah bisnis. Jika keuntungannya kecil, siasat apa yang harus dilakukan ke depannya. Biasanya, ada dua hal yang dilakukan, yakni menekan ongkos produksi atau meningkatkan harga jual barang;

(2) Merekap transaksi yang dilakukan, Pencatatan pembukuan juga bisa berfungsi untuk mencatat seluruh rekapan transaksi yang dilakukan dalam sebuah periode. Dengan melakukan catatan yang rapih, tidak akan ada transaksi yang terlewat

dan mempengaruhi riwayat dari transaksi sehingga nilai yang tertera serupa dengan jumlah uang di dalam kas kantor.

Program kerja pembukuan sederhana diajukan karena home industri Alfi Fariha sebelumnya tidak pernah melakukan pembukuan usaha dengan mencatat segala transaksi keuangan yang ada, kegiatan pembukuan sederhana ini sangat penting sekali karena dengan begitu pemilik home industri jadi mengetahui segala macam transaksi yang terjadi. Kegiatan ini bertujuan untuk memperdalam pengetahuan mengenai pembukuan dan melatih pemilik agar dapat mengaplikasikannya. Pendampingan dilakukan pada setiap proses akuntansi. Menurut Jusup (2001), proses akuntansi meliputi; pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan dan penganalisa data keuangan. Dalam kegiatan ini pengabdian melakukan pendampingan secara luring dengan memberikan modul pembukuan sederhana.

b. Pendampingan Digital Marketing

Digital marketing adalah kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana media sosial. Tujuan digital marketing adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat. Seperti yang kita tahu, penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan. Akibatnya, perusahaan saling berkompetisi membuat konten yang menarik untuk ditampilkan dalam pemasarannya di dunia maya.

Adapun terdapat beberapa manfaat dari digital marketing diantaranya:

(1) Hemat Biaya Promosi, hal ini merupakan salah satu faktor utama yang menarik para pelaku usaha untuk menggunakan digital marketing sebagai sarana promosi produknya. Tidak perlu menghabiskan dana untuk membuat brosur, spanduk, baliho, atau iklan di media cetak maupun televisi, cukup menggunakan media digital untuk mempromosikan produk, seperti Facebook, WhatsApp, TikTok, dan Instagram;

(2) Jangkauan Pasar yang Lebih Luas dan Tepat Sasaran, dengan menggunakan digital marketing kita dapat menjangkau target pasar yang lebih luas karena tak terbatas letak geografis. Selain itu, juga bisa menentukan sasaran customer seperti apa yang hendak dijadikan sebagai target promosi, baik dari profesi, usia, lokasi, hobi, dan sebagainya. Agar target promosi bisa tercapai diperlukan membuat konten promosi yang menarik dan disesuaikan dengan kebutuhan calon pelanggan yang dijadikan sasaran. Sebab, setiap customer itu unik. Mereka memiliki rasa ketertarikan terhadap sesuatu yang berbeda antara satu dengan lainnya;

(3) Meningkatkan Penjualan, Dengan jangkauan pasar yang luas serta dapat diakses oleh banyak orang dimana saja dan kapan saja, tentunya bisa berdampak pada peningkatan penjualan secara signifikan. Apalagi jika penerapan digital marketing

yang dibuat mampu memberikan masukan, memotivasi, informatif dan bisa menjadi solusi bagi target pasar yang ingin di jangkau;

(4) Menjaga Komunikasi Antara Penjual dan Pelanggan, Membangun komunikasi yang baik dengan pelanggan merupakan faktor penting dalam dunia bisnis. Dengan menggunakan digital marketing, Anda dapat menyediakan layanan pelanggan online selama 24 jam. Artinya, kita membuka kesempatan bagi para pelanggan untuk bisa mengenal, berkomunikasi, berinteraksi, bahkan membangun hubungan yang solid demi terciptanya pelanggan-pelanggan yang loyal akan produk dan jasa yang Anda tawarkan;

(5) Analisis Digital secara Cepat dan Tepat, Penerapan digital marketing secara tepat akan sangat membantu dalam mendapatkan data akurat terkait pelanggan dan segala sesuatu yang berhubungan dengan mereka. Sekaligus menganalisis kebutuhan para pelanggan, kebiasaan mereka dalam berbelanja, produk-produk yang mereka sukai, dan sebagainya. Dari data yang didapatkan tersebut, kita bisa melakukan analisis yang lebih cepat dan tepat untuk melakukan perbaikan atau untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar lagi.

Kegiatan ini dipilih karena pada saat ini orang lebih senang melakukan belanja online ketimbang harus datang langsung ke toko serta pada saat PPKM seperti ini pemerintah menganjurkan supaya membatasi kegiatan diluar rumah maka secara otomatis orang akan membatasi aktifitas mereka diluar rumah. Manfaat lain dari kegiatan ini adalah dapat menghemat waktu kita dalam berbelanja dan dapat menembus batas geografis.

Produk digital marketing yang dipilih sebagai strategi pemasaran home industri Alfi Fariha ini ialah sosial media yang terintegrasi dengan e- commerce dan aplikasi marketplace. Kegiatan ini bertujuan untuk memudahkan home industri memantau dan menyediakan segala kebutuhan dan keinginan calon konsumen. Konsumen bisa lebih mudah membeli berdasarkan kebutuhan dan keinginan serta konsumen bisa melakukan kegiatan belanjanya kapan saja dan dimana saja tanpa harus repot pergi ke tempatnya langsung lebih hemat waktu dan tenaga dan yang paling penting menjaga diri dari virus.

c. Pendampingan Penjualan Online

Perkembangan teknologi digital kini merambah hampir seluruh aspek kehidupan di masyarakat. Termasuk pula dalam ranah bisnis dan transaksi di toko hingga melakukan pembukuan digital. Untuk itulah para pelaku usaha memerlukan aplikasi penjualan bisnis online. Disadari atau tidak, aplikasi ini banyak memberikan keuntungan di antaranya adalah : (1) Proses Transaksi Menjadi Lebih Cepat, Sebagai seorang pengusaha, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen adalah sebuah keharusan. Biasanya konsumen ini ingin dilayani secara cepat dan ramah. Di sinilah

aplikasi penjualan online dapat bekerja dengan baik. Anda dapat mengecek apakah barang yang diinginkan konsumen masih ada atau stoknya semakin menipis. Dengan begitu, Anda tidak perlu membongkar stok gudang untuk memastikan barang. Hal ini juga akan membuat proses jual beli menjadi lebih cepat. Kepercayaan konsumen pun akan lebih meningkat;

(2) Mencatat Segala Transaksi Penjualan dengan Akurat, keuntungan dari aplikasi penjualan online ini adalah mampu untuk mencatat transaksi penjualan secara akurat. Misalnya saja mulai dari pemesanan hingga transaksi secara online. Hal itu akan terekam secara otomatis dan lebih akurat;

(3) Mengelola Stok Barang Lebih Mudah, Aplikasi penjualan online juga dilengkapi dengan fitur pengelolaan inventory atau pengecekan barang di gudang. Jika sebelumnya untuk mengontrol jumlah persediaan barang baik itu kebutuhan untuk restock dilakukan secara manual, kini bisa dilakukan menggunakan aplikasi ini dengan mudah. Kita akan langsung terhubung dengan supplier melalui Whatsapp. Kita juga bisa mengatasi masalah persediaan barang mengenai satu sistem saja. Lewat cara seperti ini pula Anda akan lebih mudah dalam menentukan kapan waktunya untuk restock dan menentukan besaran jumlah barang yang akan dipesan;

(4) Memonitor Bisnis di Mana Saja dan Kapan Saja, para pelaku usaha tentu menginginkan bisnis yang dikelola menjadi maju dan mendapatkan keuntungan besar. Oleh karenanya, melakukan monitoring menjadi hal penting. Namun, dalam praktiknya banyak pengusaha masih menggunakan gaya lama yakni memonitor dengan cara konvensional. Salah satunya Anda harus berkutat dengan dokumen maupun file di komputer. Ini akan memakan banyak waktu dan tenaga. Beda halnya ketika menggunakan aplikasi penjualan online. Dalam satu genggam, Anda dapat memonitor bisnis di mana saja dan kapan saja tanpa harus membuka dokumen-dokumen konvensional dalam bentuk cetak;

(5) Meningkatkan Profit, manfaat dan keuntungan dari menggunakan aplikasi penjualan online ialah profit dari bisnis Anda akan meningkat. Hal ini dikarenakan aplikasi penjualan online menyajikan data secara akurat secara real time. Misalnya saja mengenai laporan laba rugi harian, neraca keuangan dan juga arus kas yang dapat Anda sesuaikan untuk periode tertentu. Ketika Anda mengetahui mengenai data tersebut, setidaknya ini membantu dalam menentukan strategi bisnis berikutnya. Strategi yang dibuat tersebut tentu akan lebih efektif meningkatkan profit. Anda pun akan lebih tenang dalam mengelola bisnis.

Setelah memasarkan produk digital yang telah dibentuk maka selanjutnya perlu melakukan pendampingan kepada pemilik home industri sebring Alfi Fariha ketika sedang menjual dan menerima pesanan produk secara online. Adapun penjualan produk dilakukan pada aplikasi instagram, whatsApp, facebook dan shopee.

Adanya Pandemi Covid 19 yang melanda seluruh Wilayah Indonesia dan diterapkannya PPKM akan memudahkan penjualan secara online karena orang akan lebih memilih untuk tidak keluar rumah jika tidak perlu dan segala kegiatan akan dilakukan secara online salah satunya yaitu belanja online.

Dengan adanya kegiatan penjualan online ini akan memudahkan konsumen dalam membeli segala keperluannya dimana saja dan kapan saja serta didukung dengan banyaknya event gratis ongkir yang akan menarik para pelanggan untuk melakukan belanja online.

Selanjutnya adalah tahap evaluasi, ini dilakukan pada akhir kegiatan untuk mengevaluasi apakah capaian kegiatan dapat terpenuhi dengan baik atau tidak. Evaluasi dilakukan melalui wawancara kepada pemilik home sebring Alfi Fariha yang merupakan peserta kegiatan ini dengan begitu penulis jadi mengetahui pencapaian program yang dijalankan.

C. PELAKSANAAN KEGIATAN

1. Tahap Refleksi Sosial (Sosial Reflection)

Desa Cimaja, Kecamatan Cikakak, Kabupaten Sukabumi merupakan tempat Pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata Dari Rumah Berbasis Pemberdayaan Masyarakat (KKN DR SISDAMAS) 2021.

Pada tahap refleksi sosial ini dimulai dengan kegiatan silaturahmi dan berbincang dengan kepala desa Cimaja yakni bapak Wahyu dan juga sekretaris desa Cimaja yakni bapak Jamil untuk meminta izin melaksanakan KKN DR di tempat tersebut, selanjutnya penulis mendatangi salah satu tokoh masyarakat di desa Cimaja untuk mengidentifikasi permasalahan, kebutuhan, potensi, dan harapan masyarakat di Rt 03 Rw 04 desa Cimaja.

Pada tahap persiapan ini, dilakukan koordinasi dengan pihak home industry sebring Alfi Fariha. Pertama penulis meminta izin kemudian setelah mendapatkan izin untuk melaksanakan kegiatan pada home industrisebring Alfi Fariha, maka kegiatan selanjutnya yaitu melakukan observasi untuk mendapatkan informasi dan mengidentifikasi masalah yang terjadi dalam home industri tersebut. Penulis melakukan wawancara kepada pemilik home industry sebring Alfi Fariha pada tanggal 7 Agustus 2021. Dari hasil wawancara menunjukkan kendala atau permasalahan yang sedang dihadapi antara lain yaitu; home industri Alfi Fariha belum melakukan pembukuan secara berkala, Pemasaran produk dan penjualan yang belum dilakukan secara optimal. Maka dari itu, dengan adanya kegiatan ini diharapkan permasalahan yang dihadapi oleh home industri Alfi Fariha bisa memperoleh jalan keluar dari permasalahan tersebut.

Langkah kedua, yaitu melakukan penentuan solusi atas permasalahan yang dialami home industri untuk diusulkan kepada home industri Alfi Fariha. Kemudian disusun program kerja untuk disampaikan kepada pemilik home industri pada tanggal 8 Agustus 2021. Adapun program kerja yang disusun sebagai solusi dari permasalahan yang ada diantaranya pendampingan pembukuan sederhana, pendampingan digital marketing, pendampingan penjualan online.



Gambar 1. Kegiatan Survei dengan Pemilik Home Industri

2. Tahap Perencanaan Program (Participatif Planning)

Pada tahap ini penulis dituntut untuk memberikan program kerja yang bisa membantu kelancaran kegiatan home industri di masa pandemi Covid-19. Program kerja yang penulis rancang didasari oleh permasalahan serta kebutuhan yang sesuai dengan kegiatan home industri tersebut agar diharapkan kedepannya kegiatan home industri ini bisa berjalan dengan baik.

Setelah mengetahui permasalahan dan kebutuhan home industri Alfi Fariha maka penulis mulai menyusun program apa saja yang sekiranya akan membantu proses penjualan kedepannya dan penulis menyimpulkan beberapa program yang sesuai dengan kebutuhan home industri sebring Alfi Fariha maka dijalankanlah program tersebut dengan baik agar terwujudnya capaian kegiatan. Program tersebut ialah:

- a. Pendampingan Pembukuan Sederhana
- b. Pendampingan Digital Marketing
- c. Pendampingan Penjualan Online

3. Tahap Pelaksanaan dan Evaluasi Program

- a. Pendampingan Pembukuan Sederhana

Proses pembukuan sederhana ini dirasa penting dalam kegiatan home industri agar pemilik home industri bisa mengetahui segala transaksi yang terjadi selama periode berjalan dan dengan adanya pembukuan sederhana ini dapat dijadikan acuan

untuk proses pengambilan keputusan dalam mengembangkan usaha tersebut. maka penulis mengusulkan untuk melakukan pembukuan sederhana.

Selama ini home industri Alfi Fariha belum melakukan pembukuan atau pencatatan setiap transaksi pembelian bahan baku, produksi, sampai dengan penjualan. Pemilik hanya menghitung pemasukan pada hari itu kemudian dijadikan modal untuk keesokan harinya. Kegiatan operasional home industri tidak terlalu banyak mulai dari pembelian bahan baku, penjualan produk, transportasi.

Menurut penulisa sangatlah penting untuk mencatat setiap transaksi agar pemilik bisa menghitung keuntungan yang didapat setiap hari atau bulannya. Kegiatan selanjutnya yaitu mendampingi pemilik home industri untuk mencatat transaksi secara manual menggunakan buku pembantu yang berisi rincian transaksi, debit (uang masuk), kredit (uang keluar), dan saldo akhir. Pencatatan transaksi disesuaikan dengan nota yang ada. Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan secara langsung setiap hari Sabtu dan Minggu dari tanggal 14 Agustus 2021 sampai dengan tanggal 15 Agustus 2021.



Gambar 2. Pendampingan Pembukuan Sederhana

b. Pendampingan Digital Marketing

Digital marketing sangat penting dilakukan oleh home industri di masa pandemi Covid-19 ini. Semakin kesini pengguna media sosial kian bertambah. Oleh karena itu, para pelaku home industri dituntut untuk bisa memanfaatkan semaksimal mungkin media sosial sebagai lahan untuk melakukan pemasaran secara online. Dan diharapkan bisa mendapatkan lebih banyak lagi calon pembeli.

Pendampingan pemasaran digital dilaksanakan secara langsung pada tanggal 21 Agustus 2021 sampai dengan tanggal 22 Agustus 2021. Dalam kegiatan ini, yang pertama dilakukan yaitu membuat foto dan video produk yang dikemas semenarik mungkin dalam rangka menarik perhatian pembeli pada saat melihatnya setelah mendapatkan foto dan video yang bagus kemudian kegiatan selanjutnya yaitu memposting foto dan video produk di akun sosial media Instagram, WhatsApp, akun Shopee pemilik home industri Alfi Fariha serta ditambahkan dengan caption yang semenarik mungkin yang menggambarkan produk itu sendiri dan bila perlu

menggunakan hastag tentang pemasaran agar produk dapat terlacak dengan mudah oleh orang lain.



Gambar 3. Foto Produk Untuk Post Instagram

d. Pendampingan Penjualan Online

Kegiatan penjualan online pada saat ini sedang mengalami kemajuan, tidak sedikit orang melakukan transaksi penjualan secara online setiap harinya dengan berbagai alasan semua ini tidak terlepas dari kemudahan serta penawaran- penawaran menarik yang dilakukan oleh beberapa aplikasi marketplace atau e-commerce itu sendiri.

Kegiatan pendampingan penjualan online dimulai dengan menjelaskan kepada pemilik home industri bahwa penjualan tidak hanya dilakukan door to door atau offline saja, melainkan juga dapat dilakukan secara online juga. Penjualan online pada saat ini sedang mengalami peningkatan dengan seiring meningkatnya teknologi dan kasus Covid-19 yang membuat masyarakat cenderung melakukan perbelanjaan secara online. Oleh karena itu, perlu adanya upaya memanfaatkan peluang ini dengan menggunakan Shopee, WhatsApp, dan Instagram sebagai media pemasaran dan penjualan secara online.

Kegiatan selanjutnya adalah dengan membantu pihak home industri dalam menambahkan produk untuk dijual di Shopee, ditambahkan juga deskripsi yang menggambarkan produk tersebut secara detail. Kegiatan ini dilaksanakan secara langsung dari tanggal 28 Agustus 2021 sampai dengan 29 Agustus 2021.



Gambar 4. Penjualan di Akun Shopee

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian yang dilakukan pada home industri Alfi Fariha yang dilakukan pada tanggal 7 Agustus 2021 sampai dengan 29 Agustus 2021 yakni sebagai berikut:

1. Pendampingan Pembukuan Sederhana

Kegiatan ini berlangsung sebanyak 2 kali dalam seminggu dari tanggal 14 Agustus 2021 sampai 15 Agustus 2021. Selama ini, kegiatan ini didasari oleh kepentingan dalam mencatat segala bentuk transaksi yang terjadi selama periode berjalan, karena sangat penting sekali melakukan pembukuan sederhana untuk mengetahui transaksi apa saja yang telah terjadi. Selama ini seluruh transaksi baik pemasukan maupun pengeluaran tidak pernah dicatat oleh pemilik home industri Alfi Fariha.

Hal ini menyebabkan pemilik home industri tidak dapat mengetahui informasi keuangan baik dari hasil penjualan, biaya yang dikeluarkan, dan keuntungan usahanya. Oleh sebab itu, penulis mengusulkan untuk melakukan pembukuan secara sederhana. Dalam kegiatan penulis memberikan pengetahuan yang dimiliki terkait pencatatan transaksi keuangan atau pembukuan sederhana secara manual dengan tujuan agar kedepannya pemilik home industri bisa melakukan pembukuan sederhana ini secara mandiri. Dan diharapkan dengan adanya pembukuan ini pemilik home industri Alfi Fariha bisa mengetahui segala proses transaksi yang terjadi dan bisa dijadikan sebagai bahan acuan untuk proses produksi selanjutnya. Penulis melakukan pendampingan pembukuan sederhana yakni dengan rincian sebagai berikut:

- a. Laporan Penjualan
- b. Laporan Arus Kas
- c. Laporan Laba Rugi

2. Pendampingan Digital Marketing

Dalam kegiatan ini, dimulai dengan memberikan arahan kepada pemilik home industri Alfi Fariha untuk memasarkan produk secara digital. Salah satu caranya adalah mengambil gambar dan video produk semaksimal mungkin dan dikemas dengan menarik agar dapat dilirik oleh calon pembeli, kemudian hasil dari gambar dan video tersebut digunakan untuk pemasaran yang nantinya akan dibagikan kepada calon konsumen melalui Status Whatsapp, Story Instagram, Feed Instagram, dan Shopee. Penulis juga memberikan pengetahuan tentang pentingnya memanfaatkan media sosial untuk berdagang apalagi dimasa pandemi Covid-19 ini orang akan cenderung membatasi diri dari kegiatan diluar rumah dan melakukan segala kegiatan dari rumah salah satunya yaitu belanja online. Ditambah lagi dengan semakin banyaknya pengguna media sosial sekarang ini secara tidak langsung menuntut para pelaku home industri untuk aktif dalam menggunakan media sosial sebagai sarana dalam memasarkan produk mereka.

Akan tetapi, persaingan terasa semakin sengit diantara para pelaku usaha dalam memasarkan produk disitulah pentingnya mengemas produk semenarik mungkin serta harus menonjolkan ciri khas yang dimiliki produk tentunya harus berbeda dari yang lain dan yang paling penting tetap menjaga kualitas dari produk itu sendiri agar para konsumen tidak merasa kecewa dalam membeli produk kita diharapkan juga bisa terciptanya loyalitas konsumen.

Kegiatan ini dilakukan secara langsung dua kali dalam seminggu pada tanggal 21 Agustus 2021 sampai dengan 22 Agustus 2021. Selanjutnya yaitu menjelaskan cara mengunggah foto dan video pada story dan feed Instagram, membuat caption yang menarik, menentukan hashtag penjualan, memfollow calon konsumen dan juga menyarankan untuk menampilkan akun shopee di link bio Instagram agar terintegrasi dan meningkatkan penjualan. Setelah diberikan arahan dan pendampingan pemasaran, kini home industri dapat mengoperasikan sosial media sebagai media pemasaran produk dengan baik. Kedepannya diharapkan program kerja ini masih terus berlangsung dan bertahan karena memberikan peluang untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar.

3. Pendampingan Penjualan Online

Sekarang ini telah banyak pilihan aplikasi marketplace yang bisa digunakan oleh para pelaku home industri dalam menjualkan dagangan nya. Para pelaku home industri harus bisa membaca peluang ini dengan sebaik mungkin agar dapat mengembangkan usahanya serta menambah keuntungan dengan modal sedikit mungkin yang akan dikeuarkan nantinya. Semua ini dibarengi dengan ketatnya persaingan antar pelaku usaha.

Dalam kegiatan ini pemilik home industri disarankan untuk menggunakan akun Shopee milik pribadinya sebagai media penjualan online. Terdapat banyak keuntungan yang didapat ketika menjual produk menggunakan aplikasi marketplace ini, yaitu sifatnya gratis, semua orang bisa mengakses, pengguna shopee semakin hari semakin meningkat, dan dapat memberikan ongkos kirim secara gratis.

Kegiatan pendampingan penjualan online ini dilakukan secara langsung tanggal 28 Agustus 2021 sampai dengan 29 Agustus 2021. Setelah menyarankan untuk menggunakan akun shopee pribadi sebagai media penjualan online, pemilik home industri Alfi Fariha diberikan arahan bagaimana cara membuat deskripsi, mengunggah foto dan video, menambahkan produk, mengikuti pengguna shopee, membalas pesan dari pengguna atau calon konsumen, dan lain sebagainya. Saat ini, pemilik mampu mengoperasikan aplikasi Shopee sebagai media penjualan produk secara online. Dari kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan omset kedepannya.

Secara ringkas, hasil yang didapatkan oleh pihak home industri Alfi Fariha dengan adanya kegiatan pengabdian ini adalah :

- a. Home memiliki pembukuan sederhana dengan mencatat setiap transaksi keuangan yang ada.
- b. Media pemasaran melalui instagram kini kembali aktif lagi
- c. Media pemasaran dikemas lebih menarik yakni dengan foto dan video pemasaran yang dapat dibagikan ke Instagram, dan WhatsApp
- d. Pembuatan akun bisnis pada Shopee, membuat penjualan sekarang tidak hanya penjualan di warung saja namun sudah bisa dibeli juga melalui online dan diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan memperluas pasar.

Selama kurang lebih 3 (tiga) minggu melakukan pengabdian di home industri sebring Alfi Fariha berikut capaian program yang direalisasikan:

Capaian	Keterangan
Meningkatnya keterampilan pemilikhome industri sebring Alfi Fariha dalam melakukan pembukuan sederhana	Pemilik home industri sebring Alfi Fariha mampu melakukan pembukuan sedehana yakni mengkategorikan kedalam akun, mencata transaksi penjualan dan membuat laporan keuangan berupa laporan penjualan, laporan arus kas, dan laporan laba rugi.
Meningkatnya keterampilan pemilikhome industri sebring Alfi Fariha dalam melakukan pemasarandigital dan penjualanonline.	Pemilik home industrisebring Alfi Farihamampu mengoperasikan Media Sosial berupaShopee, Instagram danWhatsApps untukpemasaran.

E. PENUTUP

1. Kesimpulan

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu menyelesaikan kendala atau permasalahan yang terjadi di home industri sebring Alfi Fariha dengan memberikan solusi melalui program kerja. Kegiatan ini dimulai dengan menyusun program kerja sesuai dengan kebutuhan home industry yang diantara lain pendampingan pembukuan sederhana, pendampingan pemasaran digital, dan pendampingan penjualan online. Setelah program kerja dijalankan sesuai jadwal yang telah disusun, maka terlihat hasil yang dicapai yaitu kelompok usaha dapat memahami dan melakukan pembukuan sederhana untuk mencatat setiap transaksi yang ada. Kelompok usaha juga mampu mengoperasikan media sosial yaitu Instagram untuk media pemasaran dan Shopee untuk media penjualan online.

2. Saran

Saran untuk pihak home industri sebring Alfi Fariha terutama untuk keberlanjutan program yang sudah ada yakni pihak home industri sebring Alfi Fariha kedepan dapat melakukan pembukuan secara otomatisasi untuk mempermudah dan mempercepat proses pembuatan laporan keuangan. Serta home industri dapat memperluas pemasaran ke market place yang lain serta ikut dalam pameran-pameran yang dilakukan oleh pemerintah daerah dalam rangka mendongkrak pengenalan produk.

F. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan KKN DR SISDAMAS ini tidak akan berhasil tanpa izin dari pihak kepala desa Cimaja yakni bapak Wahyu juga kesediaan para warga Rt 03 Rw 04 desa Cimaja dalam membantu kelancaran segala program kerja yang telah penulis buat serta pihak Yayasan Nurul Islam yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan kegiatan mengajar ditempatnya dan yang terakhir pihak home industri sebring Alfi Fariha mengizinkan penulis untuk melakukan pemberdayaan kepada usahanya dalam rangka membantu perekonomian warga secara mandiri. Saya mengucapkan terima kasih atas partisipasi semua pihak yang terlibat dalam kegiatan KKN DR ini sehingga semua program yang telah penulis susun terlaksana dengan sebaik mungkin.

G. DAFTAR PUSTAKA

Anandita ZP, Ningrum P, Lulu AN, dan Deden P. 2021. 'Modernisasi Strategi UMKM Resistensi Usaha di Masa Pandemi Covid-19'. Al Khidmat Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat. <https://journal.uinsgd.ac.id/index.php/al-khidmat/index>

Zidni HF, Euys AN, Windi N, dan Afri O. 2021. 'Revitalisasi Kegiatan Usaha Getuk Goreng HJ. Tohirin di Masa Pandemi Covid-19'. Al Khidmat Jurnal Ilmiah

Pengabdian Kepada Masyarakat. <https://journal.uinsgd.ac.id/index.php/al-khidmat/index>

Achmad F, dan Erwin F. 2020. 'Home Industry Sebagai Strategi Pemberdayaan Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Financial Revenues Masyarakat'. Al Qalam Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Masyarakat. <https://jurnal.stiqamuntai.ac.id/index.php/alqalam/article/download/342/144>