|  |  |
| --- | --- |
| PENGUATAN KEMAMPUAN SUMBER DAYA MANUSIA TRINI KARYA DALAM IMPLEMENTASI E-BUSINESS | |
|  | |
| Rina Dwiarti1, Eno Casmi2, Widarta3  123Universitas Mercu Buana Yogyakarta  1 rinadwiarti@mercubuana-yogya.ac.id, 2 eno-casmi@mercubuana-yogya.ac.id | |
|  | |
| ***Abstract*** | |
| Some of the women in Trini Hamlet are caught in the informal employment sector. These women are homeworkers/laborers employed by the company in the finishing and folding of paper bags. These women homeworkers have been doing hundreds of folding paper bags for years, but until now they have not been properly paid. Apart from that, in running his business, he has constraints such as online marketing personnel, his business has constraints such as limited online marketing personnel, low ability to serve orders (consumer demand), and low product innovation. This community service aims to strengthen Trini Karya's human resource capabilities in implementing e-business. The methods used in this service include conducting training and mentoring in the field of online marketing (digital marketing), as well as conducting comparative studies with SMEs that have successfully implemented e-business. As a result of the dedication that has been carried out, Trini now has the provisions to develop her business in a digital direction by strengthening her human resource capabilities through mentoring, training, conducting comparative studies in aspects of human resources, digital marketing, and financial management. Some of the things Trini Karya notes from this whole series of community service processes are that the entire Trini Karya team can implement digital marketing strategies (digital marketing), human resources, and digitize financial reports so that Trini Karya can go even further and have an impact which is more significant to women's community groups in Trini Karya. | |
| **Keywords:** | Digital Marketing, Digitalization of Financial Statements, E-Business |
|  | |
| ***Abstrak*** | |
| Sebagian masyarakat perempuan Dusun Trini terjaring pada sektor pekerjaan informal. Para perempuan tersebut merupakan pekerja/buruh rumahan yang dipekerjakan oleh perusahaan dalam bidang finishing dan melipat paper bag (tas kertas). Para perempuan buruh rumahan ini telah bertahun-tahun mengerjakan ratusan lipatan tas kertas akan tetapi hingga saat ini mereka tidak diupah secara layak. Selain itu dalam menjalankan usahanya memiliki kendala seperti tenaga pemasaran online usahanya memiliki kendala seperti tenaga pemasaran online yang masih terbatas, rendahnya kemampuan melayani order (pemintaan konsumen), serta rendahnya inovasi produk. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kemampuan sumber daya manusia Trini Karya dalam implementasi e-business. Adapun metode yang dilakukan dalam pengabdian ini diantaranya melakukan pelatihan dan pendampingan dalam bidang pemasaran online (digital marketing), serta melakukan studi banding ke UKM yang telah berhasil mengimpelementasikan e-business. Hasil dari pengabdian yang telah dilakukan kini Trini sudah memiliki bekal untuk mengembangkan usahanya ke arah digital dengan cara memperkuat kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki melalui pendampingan, pelatihan, melakukan studi banding dalam aspek sumber daya manusia, digital marketing, dan manajemen keuangan. Beberapa hal yang menjadi catatan bagi Trini Karya dari seluruh serangkaian proses pengabdian kepada masyarakat ini adalah seluruh tim Trini Karya dapat mengimplementasikan strategi digitalisasi dalam pemasaran (digital marketing), sumber daya manusia, serta digitalisasi laporan keuangan sehingga Trini Karya dapat lebih maju lagi dan memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap kelompok masyarakat perempuan di Trini Karya.. | |
| **Kata kunci:** | Digital Marketing, Digitalisasi Laporan Keuangan, E-Business |
|  | |

# PENDAHULUAN

Sebagian masyarakat perempuan Dusun Trini terjaring pada sektor pekerjaan informal. Para perempuan tersebut merupakan pekerja/buruh rumahan yang dipekerjakan oleh perusahaan dalam bidang finishing dan melipat paper bag (tas kertas). Para perempuan buruh rumahan ini telah bertahun-tahun mengerjakan ratusan lipatan tas kertas akan tetapi hingga saat ini mereka tidak diupah secara layak. Adapun lipatan-lipatan tas kertas pesanan tersebut dilakukan secara borongan, yakni pemberian upah berdasar jumlah satuan yang mampu dikerjakan. Pengerjaan melipat tas kertas itupun dikerjakan di rumah masing-masing.

Biasanya buruh rumahan ini mampu mengerjakan dari jumlah 100, 500 hingga kadang-kadang seribu dalam waktu yang telah ditentukan. Salah satu perusahaan pemasok lembaran kertas-kertas yang akan dilipat menjadi tas kertas memberi upah cukup rendah, yakni Rp. 70 per tiap satuan tas. Sebagai misal, seorang perempuan buruh rumahan mengambil 200 lembar lipatan tas untuk sehari. Dengan mengerjakan lipatan tas sebanyak itu seorang buruh rumahan mendapat upah per 100 bijinya. Jika ukuran tas berbeda upah mengerjakannya pun berbeda. Jika misalnya tiap satuan tas diupah Rp 70 maka upahnya sekitar Rp 7.000,-. Dalam satu minggu para buruh rumahan ini bisa memperoleh upah hingga Rp. 300.000. Besaran upah bagi buruh rumahan tersebut rupanya tidak diikuti dengan adanya jatah makan, jaminan sosial, maupun kesehatan. Jumlah upah tersebut tentu sangat rendah dan jauh dari layak. Hal ini yang menjadi landasan membangun sebuah unit usaha yang bernama Trini Karya. Perlahan tetapi pasti, usaha bersama Trini Karya ini memberikan dampak positif terhadap perempuan buruh rumahan Trini melalui adanya peningkatan upah. Setelah berjalan kurang lebih selama lima bulan, usaha bersama Trini Karya telah meraih total penjualan Rp 12.039.300 dengan total laba penjualan sebesar Rp 4.052.794 yakni rata- rata margin 33%. Usaha bersama Trini Karya mampu memberikan upah pengerjaan setiap per satuan tas lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Sebagai misal, jika perusahaan lain memberi upah setiap satuan tas sebesar Rp. 100,-, maka usaha bersama Trini Karya memberi upah sebesar Rp. 110,-. Para perempuan buruh rumahan yang sebagian besar merupakan ibu rumah tangga ini merasakan kemanfaatan dari usaha yang dirintis

Saat ini anggota Trini Karya sejumlah kurang lebih 25 orang anggota aktif yang terbagi dalam semua divisi. Keberadaan usaha bersama Trini Karya memberikan ruang sosial baru bagi para perempuan buruh rumahan di dusun Trini. Perkembangan usaha trini belum maksimal dikarenakan beberapa aspek antara lain:

1. Tenaga pemasaran online yang masih terbatas, sehingga belum maksimal kegiatan pemasaran online yang dilakukan Trini karya.
2. Rendahnya kemampuan melayani order. Keterbatasan alat menyebabkan Trini Karya hanya mampu menerima order dalam jumlah minimal.
3. Rendahnya inovasi Produk tas kertas Trini karya hal ini ditunjukkan dengan produksi tas kertas selama ini masih mononton. Hal ini menyebabkan kesulitan Trini Karya untuk mengembangkan pasar pemasarannya.
4. Rendahnya kemampuan para anggota Trini Karya dalam memasarkan produk tas kertas. Kemampuan pemasaran Trini Karya masih rendah dan masih menggunakan metode tradisoinal seperti dengan menggunakan brosur, web yang belum rutin diupdate
5. Tenaga administrasi keuangan secara digital jumlahnya terbatas dan masih membutuhkan penguatan kemampuan untuk mengoperasikanny, sehingga membutuhkan penguasaan para pengurus Trini Karya lainnya untuk juga memahami dengan baik.

# METODE

Metode yang dipergunakan untuk meningkatkan efektifitas hasil program kemitraan masyarakat sebagai berikut:

1. Pelatihan. Metode ini dilaksanakan untuk peningkatan kemampuan pemasaran online dan digitalisasi adminitrasi keuangan
2. Pendampingan. Metode ini untuk menyiapkan SDM yang mengurusi pemasaran online, peningkatan kemampuan pemasaran produk secara online serta peningkatan kemampuan administrasi keuangan digital
3. Study banding. Metode ini untuk menambah wawasan para pengurus dalam menjalankan bisnis

Metode ini dapat dijalankan dengan dukungan mitra berupa kesediaan mitra untuk berpartisipasi dalam seluruh kegiatan yang dilakukan, menyediakan tempat dan bahan pendukung pada saat program dilaksanakan.

# HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat dilakukan pada usaha bersama Trini Karya. Selama pandemi Covid-19 Trini Karya mengalami penurunan penjualan sehingga omzet yang didapatkan menurun, untuk itu tim pengabdian masyarakat melakukan observasi secara langsung kepada Trini Trini Karya untuk memastikan pemasalahan secara mendetail apa saja yang menyebabkan penurunan penjualan sebagai akibat atau dampak dari pandemi Covid-19. Hasil observasi diketahui bahwa Trini Karya menghadapi permasalahan pemasaran online yang belum maksimal, membutuhkan penguatan dan pendampingan SDM untuk melakukan pemasaran online dan administratif keuangan secara digital. Selanjutnya setelah mengetahui permasalahan yang detail, tim melakukan pemetaan solusi permasalahan dan sosialisasi program pengabdian yang akan dilakukan bersama Trini Karya.

A group of people sitting on the floor

Description automatically generated with medium confidence

Gambar 1. Observasi Permasalahan Trini Karya

1. Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Online

A screenshot of a phone

Description automatically generated with low confidence

Gambar 2. Tampilan Pemasaran Online Produk Trini di Shopee

A group of women wearing face masks sitting on a rug

Description automatically generated with low confidence

Gambar 3. Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Online

Awal bulan september 2022 dilaksanakan kegiatan pelatihan pemasaran online. Materi pelatihan fokus pada penggunaan e-commerce (Shopee dan Tokopedia) dan web usaha Trini Karya. Peserta pelatihan terdiri dari 10 anggota Trini Karya. Adapun pelatihan dan pendampingan pemasaran online dilakukan secara offline di dusun Trini. Berdasarkan pelatihan dan pendampingan pemasaran online, kini Trini Karya dapat mengoptimalkan e-commerce yang selama ini belum optimal. Berikut adalah tampilan pemasaran online e-commerce Trini Karya.

1. Studi Banding



Gambar 4. Studi Banding Trini karya Ke Vivas Batik

Pada hari Minggu, 26 September 2022, dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) UMBY, Trini Karya didampingi oleh dosen Universitas Mercu Buana Yogyakarta Ibu Rina Dwiarti, SE., M.Si dan Eno Casmi SE., MBA secara langsung mempelajari strategi digital marketing yang telah dilakukan oleh Vifa Batik. Bapak Sus Handoyo selaku owner dari Vifas Batik menyampaikan bahwa strategi digital marketing perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan apalagi ditengah kondisi yang memprihatinkan karena dampak Pandemi Covid-19. Namun strategi digital marketing akan lebih optimal ketika strategi yang dibuat didukung aspek bisnis lain sepertin niat usaha diawal harus benar – benar diniatkan untuk mendapatkan keuntungan agar dapat menciptakan usaha yang bermanfaat untuk lingkungan sekitar, ajak kolaborasi pesaing untuk menambah inovasi produk dan memenuhi kebutuhan konsumen, berjejaring dengan Dinas terkait seperti Dinas Koperasi dan UMKM karena Dinas sangat mendukung usaha masyarakat khususnya UMKM, kemudian strategi yang tidak kalah penting untuk memperkuat digital marketing kaitannya dengan sociopreneur dan implementasi e-business adalah membangun empati customer dengan story telling untuk menyampaikan value product yang akan dijual pada saat berkomunikasi dengan customer dalam berbagai platform seperti website, Whatsapp, dan social media lainnya, serta mengoptimakan repeat order dari existing customer.

1. Pelatihan dan Pendampingan Administrasi Keuangan Digital

Pelatihan dan pendampingan administrasi keuangan digital dilaksanakan pada 1 Desember 2022. Administrasi keuangan berupa software atau aplikasi web based. Secara teknis pelatihan dan pendampingan dipandu oleh nara sumber Bapak Anief Fauzan Rozi, S.Kom., M.Eng., MCE dan dihadiri oleh perwakilan dari Trini Karya yakni Fahmi Fatmawati.

A screenshot of a computer

Description automatically generated with medium confidence

Gambar 5. Halaman utama untuk software laporan keuangan digital

A screenshot of a computer

Description automatically generated

Gambar 6. Halaman daftar akun software

laporan keuangan digital

A screenshot of a computer

Description automatically generated with medium confidence

Gambar 7 Halaman pengelolaan data transaksi

A screenshot of a computer

Description automatically generated with medium confidence

Gambar 8. Halaman input transaksi

# KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan oleh tim pengadian memberikan kekuatan baru dalam usaha Trini Karya. Sesuai dengan tujuan dari pengadian kepada masyarakat ini, kini Trini sudah memiliki bekal untuk mengembangkan usahanya ke arah digital dengan cara memperkuat kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki melalui pendampingan, pelatihan, melakukan studi banding dalam aspek sumber daya manusia, digital marketing, dan manajemen keuangan. Beberapa hal yang menjadi catatan bagi Trini Karya dari seluruh serangkaian proses pengabdian kepada masyarakat ini adalah seluruh tim Trini Karya dapat mengimplementasikan strategi digitalisasi dalam pemasaran (digital marketing), sumber daya manusia, serta digitalisasi laporan keuangan sehingga Trini Karya dapat lebih maju lagi dan memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap kelompok masyarakat perempuan di Trini Karya.

Selanjutnya, seluruh anggota Trini karya bersama-sama terus mengimpelementasikan strategi digitalisasi dalam pemasaran (digital marketing), sumber daya manusia, digitalisasi laporan keuangan dalam menjalankan proses bisnisnya, serta melakukan regenerasi anggota yang lebih muda.

# REFERENSI

Basu Swastha,”Pengantar Bisnis”, Liberty, Yogyakarta, 2007

Hani Handoko T, Manajemen, BPFE, Yogyakarta, 2000

Hadining et al. - Workshop Dan Strategi Implementasi E-Commerce Pada UKM Manufaktur Memanfaatkan Teknologi Informasi Dan E- Business Di Masa Pandemi Covid-19. Volume 6. No.2. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan. 2022