

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
2021



PENGUATAN RANTAI PASOKAN UNTUK MENINGKATKAN
PENJUALAN

Ketua : Mustika Winedar (0709047201)
Anggota : Kurnia Agustina .A (00112085803)
Anggota : Jajuk Suprijati (0727037001)

UNIVERSITAS DR. SOETOMO SURABAYA
JANUARI 2021

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Penguatan Rantai Pasokan untuk Meningkatkan Penjualan

Ketua Pelaksana :

a. Nama Lengkap : Mustika Winedar, SE., Ak., MM., CA.

b. NIDN/ID Sinta : 0709047201/ 6658133

c. Jabatan Fungsional : Lektor

d. Program Studi : Akuntansi

e. Nomor HP/Surel : 0817393860

f. Alamat surel (e-mail) : mustika.winedar@unitomo.ac.id

Anggota (1)

a. Nama Lengkap : Dra.Kurnia Agustina Anggraeni Ak,MM,MSA,CA

b. NIDN/ID Sinta : 00112085803/ -

c. Perguruan Tinggi : Universitas Dr. Soetomo

Anggota (2)

a. Nama Lengkap : Jajuk Suprijati, SE., MM.

b. NIDN/ID Sinta : 0727037001/ -

c. Perguruan Tinggi : Universitas Dr. Soetomo

Mahasiswa yang terlibat : 1. Merlin Marlina./201911330034
2. Marsela Lingelda Esyah /201911330023

Institusi Mitra :

a. Nama Mitra : Koperasi Wanita Medokan Ayu

b. Alamat Mitra : Jl. Medokan Asri Utara IV/ No. 35 Surabaya

c. Penanggung Jawab : Puji Handayani

Lama Kegiatan Keseluruhan : 5 Bulan

Biaya Keseluruhan : Rp. 5.000.000

Kota Surabaya, 25 Januari 2021

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



(Dr. Ir. Susanto Sukiman, MM)

NPP. 02.01.1.385

Ketua



(Mustika Winedar, SE., Ak., MM., CA.)

NPP. 98.01.1.302

Menyetujui,
Ketua Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat



(Dr. Fadjar Kurnia Hartati, MP.)

NPP. 95.01.1. 198

“Penguatan Rantai Pasokan untuk Meningkatkan Penjualan”

RINGKASAN

Berlangsungnya pembatasan sosial berskala besar beberapa waktu lalu di kota Surabaya berimbas pada sosial ekonomi masyarakat secara luas. Termasuk berimbas pada Koperasi Wanita Medokan Ayu yang menjadi wadah bagi para wanita pejuang keluarga yang menjalankan usaha/bisnis skala kecil dengan julukan “Pejuang Receh”. Diterapkannya protokol kesehatan dan kebijakan pembatasan sosial, telah merubah cara berbelanja masyarakat dari yang semula berbelanja secara konvensional berubah ke cara berbelanja online dengan memanfaatkan akses internet. Selain itu juga terjadi perubahan kebiasaan berbelanja sebagian masyarakat yang semula lebih menikmati berbelanja di supermarket, pasar, atau mall kini beralih ke toko-toko tetangga di sekitar tempat tinggal. Namun, tingginya animo masyarakat ini justru gagal diantisipasi para pemilik toko karena ketidaktersediaan barang dagangan. Hal ini disebabkan pemilik toko kesulitan mengakses sumber perkulakan yang tutup akibat PSBB. Akibatnya pemilik toko mengalami *opportunity loss* yaitu suatu kondisi merugi yang diakibatkan oleh hilangnya kesempatan memperoleh keuntungan karena terabaikannya waktu atau moment tertentu.

Permasalahan ini juga dialami unit usaha toko yang dikelola oleh Koperasi Wanita Medokan Ayu yang merupakan mitra dalam program kemitraan masyarakat ini, dan toko-toko kecil lain milik para anggota koperasi. Kondisi ini menekan perekonomian mitra dan para anggotanya karena penurunan omzet menyebabkan penurunan penghasilan sedangkan pengeluaran justru meningkat. Bagaimana cara mendapat akses sumber daya dengan harga kompetitif dan memasarkan barang dagangan dengan menerapkan teknologi yang bersifat *less contact* agar dapat meningkatkan pendapatan? Bagaimana solusi untuk mengatasi permasalahan permodalan mitra? Bagaimana meningkatkan produktifitas mitra ditengah kondisi ekonomi yang tertekan akibat pandemi covid19? Bagaimana meningkatkan kemampuan manajerial mitra untuk mendukung *sustainability* /kelangengan usaha?

Solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah :1) mengembangkan sistem rantai pasokan barang dagangan untuk menjamin kelangsungan usaha; 2) mengembangkan sistem pemasaran online yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara praktis, efektif, dan efisien; 3) meningkatkan peran koperasi dalam mengatasi masalah permodalan mitra;

Manfaat yang dapat dipetik mitra dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini berupa penguatan rantai pasokan barang dagangan, peningkatan efisiensi bisnis, peningkatan kapasitas bisnis, perluasan area pemasaran, peningkatan pendapatan, peningkatan produktifitas mitra dan kemampuan manajerial bagi pengurus koperasi dan pengelola toko, dan peningkatan kesejahteraan anggota koperasi.

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini akan menghasilkan luaran berupa publikasi ilmiah pada jurnal nasional ber ISSN yaitu Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (JPPM) dengan target artikel *accepted*.

Metode yang akan dipakai untuk mencapai tujuan tersebut meliputi 1) sosialisasi solusi permasalahan yang ditawarkan; 2) pelatihan tentang kiat menemukan pemasok barang dagangan yang kompetitif; kiat sukses berbisnis secara online; dan manajemen pengelolaan toko; 3) peningkatan kapasitas mitra 4) pendampingan 5) evaluasi keberlanjutan.

Kata Kunci : covid_19; bisnis_online; rantai_pasokan; peningkatan_pendapatan; koperasi

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas terselesaikannya laporan akhir pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan secara mandiri oleh Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Dr. Soetomo Surabaya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan bentuk pelaksanaa Tri Darma Perguruan Tinggi yang wajib dilaksanakan oleh akademisi dalam rangka turut membangun negeri.

Kegitan pendampingan terhadap Koperasi Wanita Medokan Ayu sebagai mitra yang melakukan penguatan rantai pasokan barang dagangan unit toko untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi Koperasi yang menjadi mitra, baik manfaat secara ekonomis maupun manfaat pengetahuan. Dengan program ini harapan kami apa yang telah kami berikan benar-benar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Terima kasih kami sampaikan kepada Koperasi Wanita Medokan Ayu yang telah berkenan menjadi mitra dalam kegiatan ini dan memberikan kontribusi demi suksesnya program pengabdian masyarakat. Semoga melalui program yang secara rutin di adakan oleh LPM Universitas Dr. Soetomo ini, akan semakin banyak masyarakat yang terbantu dalam memecahkan permasalahan usaha.

Surabaya, 1 Januari 2021
Ketua Tim

Mustika Winedar, SE.,Ak.,MM.,CA

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan	iii
Prakata	iv
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar	ix
Daftar Lahiran	x
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Analisis Situasi	1
1.2. Permasalahan Mitra	5
BAB 2. SOLUSI PERMASALAHAN	
2.1. Solusi masalah yang disepakati untuk diselesaikan	6
2.2. Luaran dan Target Capaian	7
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	
3.1. Metode Pelaksanaan	8
3.2. Uraian Prosedur Kerja	9
BAB 4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	
4.1. Hasil	10
4.2. Luaran yang dicapai	14
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan	15
5.2. Saran	15
DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN LAMPIRAN	
Lampiran 1: Persetujuan atau Pernyataan Kesiediaan Mitra	17
Lampiran 2: Gambaran Iptek yang akan diterapkan ke Mitra	18
Lampiran 3: Peta Lokasi	19

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1a Struktur Keanggotaan berdasar tingkat pendidikan	1
Tabel 1b Struktur Keanggotaan berdasar usaha	2
Tabel 2. Struktur Permodalan	2
Tabel 3. Daftar Sususnan Pengurus dan Pengawas	3
Tabel 4. Target Capaian	7
Tabel 5. Uraian Prosedur Kerja	8
Tabel 6. Uraian Kontribusi Mitra	9
Tabel 7. Aktifitas Akun Media Sosial Mitra	12
Tabel 8. Perbandingan Margin Keuntungan	13

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1. Struktur Organisasi	3
Gambar 2. Aktifitas Unit usaha Toko	4
Gambar 3. Platform Jual Beli Online dan Marketplace	10
Gambar 4. Aktifitas Pengiriman Barang	11
Gambar 5. Ketua Tim Pengabdian Masyarakat bersama Mitra	11
Gambar 6. Penampakan Aktifitas Media Sosial Mitra	12

BAB 1

PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Program Kemitraan Masyarakat ini dilakukan bersama Koperasi Wanita Medokan Ayu Surabaya. Koperasi Wanita Medokan Ayu Surabaya didirikan pada tahun 2010 dengan status Badan Hukum nomor : 362/BH/XVI.37/2010 Tanggal 29 Oktober 2010. Sebagai salah satu dari 8506 fungsional desa yang dibentuk menjadi Koperasi Wanita oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Koperasi Wanita Medokan Ayu berkedudukan di Kantor Kelurahan Medokan Ayu yang beralamat di jalan Medokan Asri Utara IV/35 Surabaya.

Menurut AD ART bab IV pasal 6 Koperasi Wanita Medokan Ayu beranggotakan warga yang bertempat tinggal di kota Surabaya khususnya di kelurahan Medokan Ayu. Hingga saat ini anggota koperasi berjumlah 49 orang. Anggota koperasi yang seluruhnya berstatus sebagai ibu rumah tangga, mayoritas memiliki usaha berskala kecil/UKM baik berupa usaha toko kelontong, penjahit, katering, penjual makanan, kerajinan batik, pembuatan sirup mangrove, jasa laundry, dan ojek online. Berdasar tingkat pendidikan, sebagian besar anggota koperasi berpendidikan terakhir setingkat SMA dan atau yang sederajat. Tabel 1a dan 1b menunjukkan struktur keanggotaan koperasi berdasar jenis usaha dan tingkat pendidikan.

Tabel 1a. Struktur Keanggotaan berdasar tingkat pendidikan

No	Tingkat pendidikan	Anggota Penuh	Calon Anggota
1	SD	-	-
2	SMP	12	-
3	SMA	33	-
4	D3	1	-
5	S1	2	-
6	S2 dan S3	1	-
Jumlah		49	-

Sumber: Koperasi Wanita Medokan Ayu Surabaya

Tab 1b. Struktur Keanggotaan berdasar usaha/bisnis yang dijalankan

No	Usaha/Bisnis yang dijalankan anggota	Anggota Penuh	Calon Anggota
1	Toko	9	-
2	Penjahit	6	-
3	Katering	4	-
4	Penjual makanan dan minuman	8	-
5	Pengrajin batik	1	-
6	Industri sirup mangrove	2	-
7	Buruh pabrik	7	-
8	Guru dan Dosen	3	-
9	Ojek online (wanita)	1	-
10	Loundry kiloan	3	-
11	Tidak menjalankan usaha/tidak berkerja	5	-
Jumlah		49	-

Sumber: Koperasi Wanita Medokan Ayu Surabaya

Struktur permodalan koperasi terdiri dari simpanan pokok sebesar Rp 50.000/anggota, yang dibayar 1 kali selama masa keanggotaan. Simpanan wajib sebesar Rp 5.000/ bulan, dan simpanan sukarela yang besaran minimal Rp 5.000 per bulan. Selain berasal dari simpanan anggota, modal koperasi juga berasal dari donasi/hibah dari Pemerintah Daerah Provinsi Jawa Timur dengan total nilai Rp. 50.000.000. yang diperoleh pada tahun 2010 dan digunakan untuk menambah modal kerja koperasi. Dari modal koperasi yang berjumlah Rp 77. 728.400, 75% diserap untuk usaha simpan pinjam, sedangkan sisanya digunakan untuk modal kerja usaha toko.

Tabel 2: Struktur Permodalan Koperasi Wanita Medokan Ayu

Simpanan Pokok	Rp. 2.450.000	
Simpanan Wajib	Rp. 24.020.000	
Simpanan Sukarela	Rp. 0	
Cadangan SHU	Rp. 1.258.400	
Modal Sendiri Koperasi		Rp 27.728.400
Modal Donasi		Rp. 50.000.000
Total Modal Koperasi		Rp. 77.728.400

Struktur organisasi Koperasi Wanita Medokan Ayu terdiri dari 1) Rapat Anggota Tahunan (RAT) sebagai pemegang kedaulatan tertinggi dalam koperasi yang digelar secara rutin sejak tahun buku 2011. Pelaksanaan RAT sekitar bulan Maret-April setiap tahun. 2) Pembina Koperasi, dalam hal ini adalah Lurah Medokan Ayu terkait dengan pejabatannya sebagai pejabat pemerintahan tertinggi di tingkat Kelurahan. 3) Pengurus Koperasi yang bertanggungjawab menjalankan operasionalisasi kegiatan koperasi, baik kegiatan bisnis, administrasi, keuangan, dan keanggotaan. 4) Pengawas Koperasi bertanggungjawab pengawasan pengelolaan koperasi oleh pengurus. Selain

itu juga terdapat peran Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surabaya yang menjalankan fungsi bimbingan dan pengawasan terhadap koperasi di seluruh wilayah Kota Surabaya.



Gambar 1 : Struktur Organisasi Koperasi Wanita Medokan Ayu

Tabel 3 : Daftar Susunan Pengurus dan Pengawas Koperasi Wanita Medokan Ayu

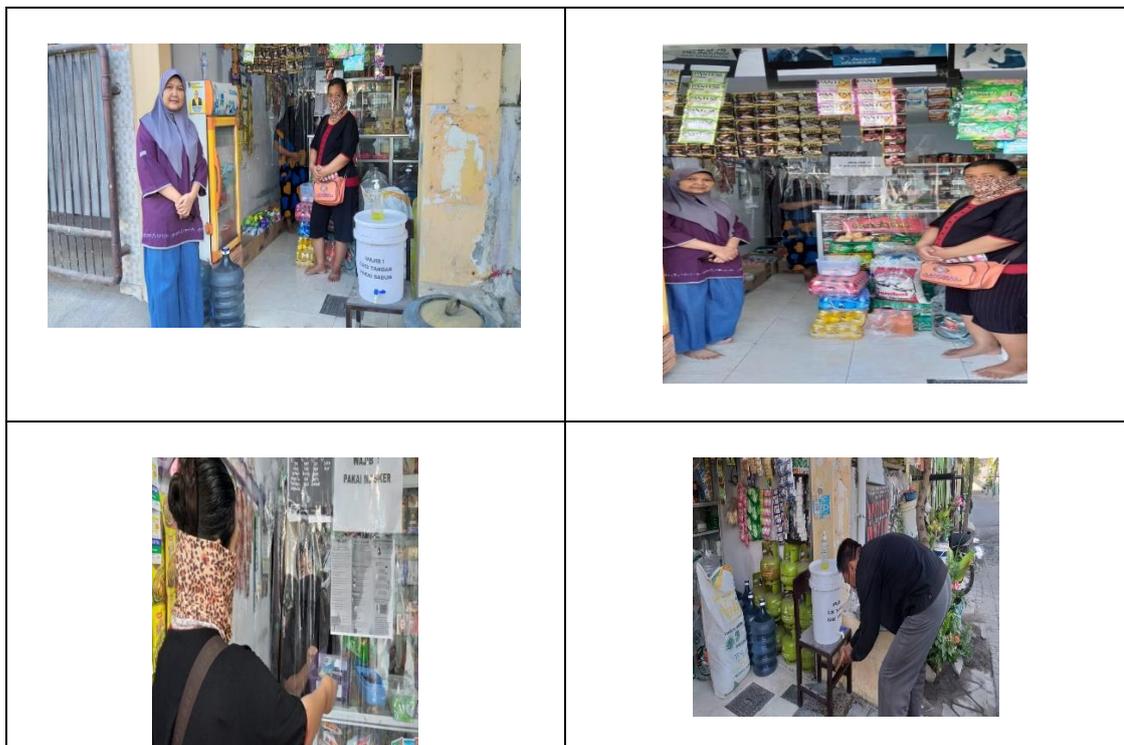
Jabatan	Nama	Pendidikan Terakhir
Pembina :	Lurah Medokan Ayu (Ahmad Yardo Wafiqo. S.AP., M.AP)	Sarjana S2
Pengurus :		
▪ Ketua	Estuningati	SMA
▪ Sekretaris	Puji Handayani	SMA
▪ Bendahara	Susi Kurnia Pujiastutik	SMA
Pengawas :		
▪ Koordinator	Erna Sulistyowati	Sarjana S3
▪ Anggota	Indriawati	SMA
▪ Anggota	Sunarmi	SMA

Bidang usaha yang dijalankan koperasi wanita ini adalah unit usaha simpan pinjam dan unit toko yang menyediakan bahan kebutuhan sehari-hari. Unit simpan pinjam dibuka setiap satu bulan sekali tepatnya pada minggu ke 2. Jumlah maksimal pinjaman Rp 5.000.000 (lima juta rupiah) per anggota yang pengembaliannya diangsur 10 kali dengan memberikan jasa pinjaman 0,25 % per bulan. Pada 31 Desember 2019 perputaran piutang koperasi kepada para anggota tercatat sebesar Rp 59.000.000 (enam puluh sembilan juta rupiah). Untuk unit toko dengan pertimbangan lokasi yang lebih strategis, maka pada 2016 dipindahkan lokasinya dari kantor kelurahan Medokan Ayu ke lokasi yang lebih strategis yaitu di jalan Medayu Utara I/ 51 Surabaya. Unit usaha toko menjual barang-barang kebutuhan pokok dengan tingkat perputaran usaha pada 31 Desember 2019 tercatat Rp. 18.728.400 (delapan belas juta tujuh ratus dua puluh delapan ribu

empat ratus rupiah). Selain melayani kebutuhan para anggota koperasi, unit toko juga melayani kebutuhan masyarakat umum/non anggota.

Koperasi Wanita Medokan Ayu telah melaksanakan penyelenggaraan pembukuan semua transaksi bisnis secara tertib sejak tahun 2016. Penyelenggaraan pembukuan/pencatatan akuntansi telah sesuai Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan untuk koperasi yaitu PSAK nomor 27 dan telah mengadopsi sistem akuntansi akrual berbasis program excel.

Tingkat penguasaan teknologi diantara para pengurus, pengawas, dan anggota koperasi cukup memadai. 60% pengurus dan pengawas dapat mengoperasikan komputer minimal untuk program microsoft office baik word maupun excel, dan 100% menggunakan alat komunikasi *smart phone* dengan memiliki minimal 1 akun media sosial. Sedangkan untuk anggota koperasi 70% pengguna *smartphone* dengan 30% diantaranya memiliki akun media sosial.



Gambar 3: Penampakan dan aktivitas Unit Usaha Toko

Selama masa pandemi Covid-19 unit toko telah menjalankan aturan protokol kesehatan yang disosialisasikan oleh dinas perdagangan kota Surabaya bersama pihak Kecamatan Rungkut Kota Surabaya. Seperti yang terekam dalam foto pada Gambar 3 diatas tampak bahwa unit toko telah menyediakan tempat mencuci tangan dan sabun, memasang tirai plastik yang membatasi penjual dan pembeli, serta mewajibkan pembeli mengenakan masker.

Selama masa pandemi covid-19 penjualan unit toko mengalami peningkatan yang

signifikan dengan mayoritas pembeli adalah warga sekitar toko. Penerapan pembatasan sosial berskala besar dan protokol kesehatan telah merubah pilihan tempat berbelanja sebagian masyarakat yang semula lebih menikmati berbelanja di supermarket, pasar, atau mall kini beralih meramaikan toko-toko di sekitar tempat tinggal mereka. Perubahan ini merupakan peluang bagi toko toko kecil termasuk toko koperasi untuk menanggung keuntungan. Namun peluang emas ini ternyata gagal dieksekusi oleh pedagang/pemilik toko karena tersendatnya pengadaan barang dagangan. Hambatan suplai barang dagangan disebabkan oleh terbatasnya akses perkulakan di pasar dan pusat perbelanjaan akibat pandemi covid19, selain itu pengelola toko juga berusaha mengurangi aktivitas keluar rumah untuk memperkecil resiko penularan virus. Akibatnya toko koperasi dan toko toko milik anggota koperasi mengalami *opportunity loss* yaitu suatu kondisi merugi yang diakibatkan oleh hilangnya kesempatan memperoleh keuntungan karena terabaikannya waktu atau moment tertentu. Selain unit toko koperasi dan UKM toko milik anggota koperasi, usaha atau bisnis yang dijalankan anggota koperasi lainnya juga terkena imbas dari pandemi covid-19 ini. Usaha penjahit, catering, penjual makanan/minuman, pengrajin batik, pembuat sirup mangrove, buruh pabrik, laundry, hingga ojek online mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan sedangkan kebutuhan hidup justru meningkat.

Dipilihnya Koperasi Wanita Medokan Ayu sebagai mitra dalam program kemitraan masyarakat ini tak lepas dari peran para wanita anggotanya dalam menyangga perekonomian keluarga. Sebagian besar anggota koperasi ini terpaksa harus mengambil alih kemudi perekonomian keluarga karena suami sebagai kepala keluarga mengalami berbagai kondisi mulai dari penghasilan suami yang kurang untuk mencukupi kebutuhan keluarga, suami menjadi korban PHK, hingga suami mengalami sakit yang menyebabkan tidak bisa berkerja mencari nafkah. Kerelaan para wanita yang menamai dirinya “Pejuang Receh” untuk menyerahkan bahunya demi menjaga tetap tegaknya perekonomian keluarga yang menjadi alasan utama untuk menjadikan Koperasi Wanita Medokan Ayu sebagai mitra dalam program pengabdian masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi anggota koperasi.

2. Permasalahan Mitra

Berdasar hasil diskusi tim pengabdian masyarakat bersama mitra disepakati persoalan yang dihadapi mitra adalah:

1. Bagaimana mendapat akses sumber daya dengan harga kompetitif, sehingga memungkinkan terjaminnya ketersediaan stok dagangan mitra
2. Bagaimana memperluas jangkauan pemasaran dengan menerapkan teknologi yang bersifat *less contact* untuk meningkatkan penjualan?
3. Bagaimana solusi untuk mengatasi permasalahan permodalan bagi mitra?

BAB 2

SOLUSI PERMASALAHAN

2.1. Solusi Masalah yang Disepakati untuk Diselesaikan

Solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah :

- 1) Mengembangkan sistem pasokan barang yang dalam implementasinya memanfaatkan situs jual beli online atau market place yang tersedia untuk menemukan pemasok dengan harga yang kompetitif. Dalam situs jual beli online akan diperoleh banyak informasi tentang berbagai barang yang dibutuhkan lengkap beserta informasi harga dan fasilitas *delivery*. Tidak dipungkiri bahwa transaksi jual beli online membutuhkan dukungan modal yang relatif lebih besar, karena biasanya berlaku sistem *downpayment* atau uang muka dengan prosentase yang cukup tinggi, dan harga yang terpasang adalah harga untuk pembelian dalam jumlah besar. Kebutuhan akan dukungan modal dapat diatasi secara mandiri oleh koperasi bersama anggota pemilik toko dengan cara patungan, dan barang dagangan akan langsung didistribusikan ke toko toko anggota sesuai besaran kontribusi anggota. Cara demikian ini memungkinkan mitra untuk mendapatkan harga kulakan yang paling kompetitif dan kesinambungan pasokan barang dagangan lebih terjamin. Mitra dapat memaksimalkan pelayanan kepada konsumen dan berpeluang besar merengguk keuntungan. Keberhasilan solusi utama ini dapat diukur berdasar peningkatan volume penjualan.
- 2) Mengembangkan sistem pemasaran online yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara praktis, efektif, dan efisien. Implementasinya dengan mengembangkan jaringan pertemanan di media sosial seperti facebook, whatsapp, dan instagram sebagai media pemasaran. Penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran dirasa tepat karena berdasar penelitian efek isomorpik/ikut ikutan/ingin menyamai sangat kuat mempengaruhi perilaku pengguna medsos. Diharapkan dengan memanfaatkan media sosial dapat meningkatkan penjualan sehingga *turn over* persediaan barang dagangan dapat berputar lebih cepat sehingga memantapkan kelangsungan usaha. Keberhasilan solusi ini dapat dimonitor dari peningkatan kuantitas penggunaan media sosial milik anggota koperasi untuk pemasaran online.
- 3) Sebagai representasi azas gotong royong dan kebersamaan dalam berkoperasi, permasalahan permodalan anggota dapat diatasi secara mandiri oleh koperasi dengan menggalakkan kembali gerakan simpanan anggota yang mana dari dana simpanan anggota yang terkumpul dapat disalurkan sebagai pinjaman/kredit kepada anggota yang lain untuk lebih menggerakkan perputaran bisnis yang dijalankan. Hasil pengembalian pinjaman berupa jasa pinjaman (bunga) dapat meningkatkan SHU koperasi dan manfaatnya dikembalikan untuk kesejahteraan anggota.

Untuk menilai keberhasilan upaya ini dapat diukur dari laporan keuangan koperasi dengan melihat apakah terdapat kenaikan SHU dan simpanan anggota dalam jumlah yang signifikan .

2.2. Luaran dan Target Capaian

Target yang ingin dicapai dari program pengabdian masyarakat ini adalah menguatnya rantai pasokan barang dagangan, peningkatan efisiensi bisnis, peningkatan kapasitas bisnis, perluasan area pemasaran, peningkatan pendapatan, dan peningkatan kesejahteraan anggota koperasi.

Hasil aktifitas pengabdian masyarakat ini akan ditulis dalam bentuk artikel dan di submit ke jurnal pengabdian kepada masyarakat . Target capaian dari solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra disajikan pada tabel berikut ini :

Tabel 4. Target Capaian

Solusi	Target Capaian	Indikator Capaian
1	<ul style="list-style-type: none"> • Tercipta sistem rantai pasokan yang menghubungkan pemasok kompetitif ke toko koperasi, dari toko koperasi berlanjut ke toko para anggota koperasi. • Ketersediaan barang dagangan toko yang optimal dan turnover persediaan barang dagangan yang tinggi 	<ul style="list-style-type: none"> • Kenaikan volume penjualan
2	Mitra memanfaatkan media sosial yang dimiliki seperti facebook, whatapp, dan instagram untuk memasarkan dagangan secara aktif, menjalankan penjualan secara online, dan menjajagi kemungkinan mendapatkan reseller.	<ul style="list-style-type: none"> • Kenaikan penjualan online • Kenaikan aktifitas ekonomi di media sosial
3	Aktifitas simpan pinjam koperasi lebih dinamis	<ul style="list-style-type: none"> • Kenaikan nilai simpanan anggota • Kenaikan penyaluran pinjaman kepada anggota • Kenaikan SHU koperasi

BAB 3
METODE PELAKSANAAN

Dengan tujuan untuk mengembangkan kelompok masyarakat yang mandiri secara ekonomi dan sosial, program pengabdian masyarakat ini menawarkan solusi permasalahan yang dihadapi mitra. Adapun langkah langkah pelaksanaan solusi yang ditawarkan meliputi:

1. Sosialisasi solusi penyelesaian permasalahan mitra
2. Pelatihan dalam rangka pengenalan *platform-platform ecomerce* yang tersedia untuk menunjang aktifitas bisnis mitra.
3. Peningkatan kapasitas mitra dalam berbisnis secara online melalui implementasi Iptek yang telah ditransfer .
4. Pendampingan proses implementasi solusi yang ditawarkan
5. Evaluasi keberlanjutan

Tabel 5. Uraian Prosedur Kerja

TAHAPAN	URAIAN PROSEDUR KERJA	METODE	PIHAK YANG TERLIBAT
Sosialisasi	Tim menyiapkan materi sosialisasi perlunya cara baru dalam berbisnis yang menyesuaikan kondisi lingkungan bisnis dan sosial yang terus berubah dengan memanfaatkan teknologi. Mitra sebagai sasaran sosialisasi.	Ceramah	Tim dan Mitra
Pelatihan	Tim memberikan pelatihan dengan tema: <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola bisnis online • Pemberdayaan unit usaha simpan pinjam koperasi Mitra berperan sebagai partisipan dalam pelatihan	Tutorial	Tim dan Mitra
Peningkatan Iptek	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan akun media sosial untuk mitra dan menggabungkan ke situs jual beli online/market place yang sudah tersedia • Menghubungkan akun media sosial mitra dengan platform bisnis online yang tersedia • Menemukan pemasok barang dagangan di platform jual beli online / marketplace 	Supervisi	Tim dan Mitra
Pendampingan	Supervisi dalam proses : <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan order barang dagangan di platform jual beli online / marketplace • Memposting barang dagangan mitra di laman media sosial atau di status media sosial 	Supervisi	Tim dan Mitra

TAHAPAN	URAIAN PROSEDUR KERJA	METODE	PIHAK YANG TERLIBAT
	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha menjaring <i>buyer</i> dan <i>reseller</i> • Melakukan transaksi bisnis secara online 		
Evaluasi Keberlanjutan	Monitoring terhadap : <ul style="list-style-type: none"> • Perkembangan transaksi bisnis mitra • Perkembangan aktifitas simpan pinjam koperasi • Perbaikan jika masih ada kendala untuk peningkatan dan keberlanjutan bisnis mitra 	Supervisi	Tim dan Mitra

Dalam pelaksanaan program kemitraan masyarakat ini mitra berkontribusi dengan nilai nominal Rp 1.500.000 (In Kind) dalam bentuk penyediaan sarana prasarana dan logistik.

Tabel 6. Uraian Kontribusi Mitra

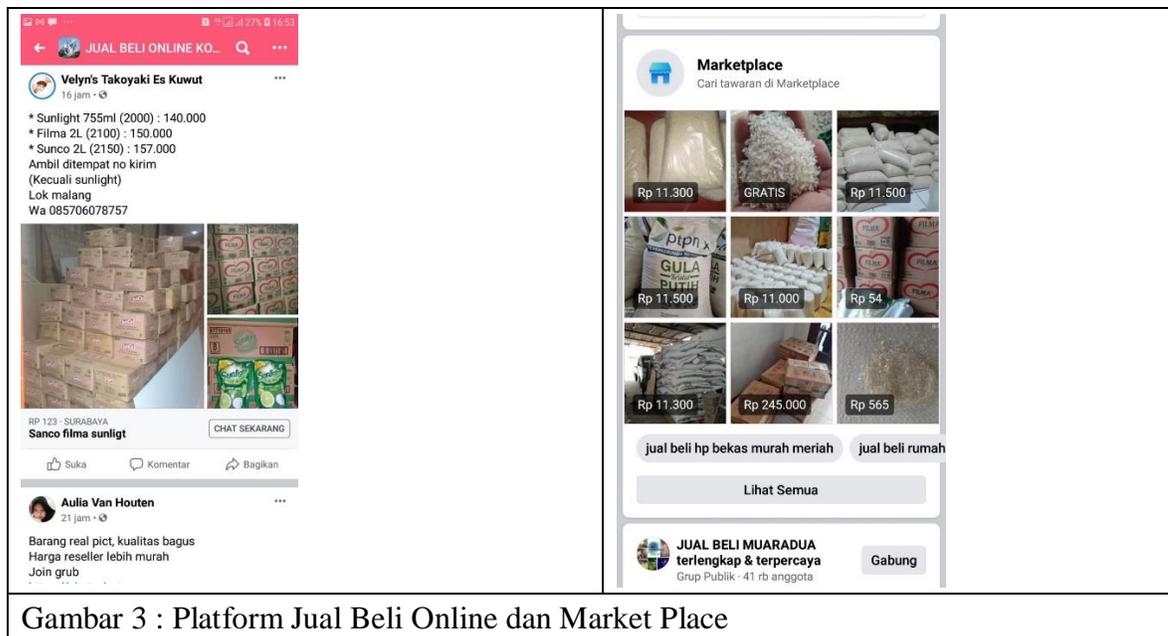
No	Uraian Kontribusi Mitra	Rupiah
1	Penyediaan tempat untuk kegiatan rapat koordinasi, sosialisasi program, pelatihan dan pendampingan	350.000
2	Penyediaan sarana dan perlengkapan untuk kegiatan pelatihan berupa: meja, kursi, sound system, whiteboard dan kipas angin	450.000
3	Menyediakan makanan ringan dan air mineral selama pelaksanaan program	525.000
4	Melaksanakan pemeliharaan kebersihan tempat kegiatan	175.000
Total		1.500.000
Terbilang : Satu juta lima ratus ribu rupiah (In Kind)		

BAB IV

HASIL

Sebagaimana langkah langkah pelaksanaan penyelesaian permasalahan mitra yang disebutkan pada bab sebelumnya, maka pembahasan tentang hasil pelaksanaan akan dijabarkan berikut ini.

1. Cara berbisnis yang paling sesuai ditengah pembatasan sosial terkait pandemi covid-19 adalah bisnis secara online karena interaksi bisnis secara maya ini meminimalkan kontak fisik antara penjual dan pembeli. Untuk mendapatkan akses sumber daya dengan harga kompetitif, mitra diperkenalkan pada *platform-platform ecomerce* yang tersedia untuk menunjang aktifitas bisnisnya. Dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini mitra telah dikenalkan dengan *market place* yang merupakan media untuk menjajakan komoditas barang dan jasa secara online. Dalam *market place* memungkinkan mitra untuk menemukan penjual berbagai barang dagangan yang dibutuhkan lengkap beserta daftar harga. Telah dilakukan pendampingan bagi mitra untuk menemukan penjual dengan harga kompetitif melalui platform Marketplace dan situs Jual Beli Online Surabaya. Mitra dapat langsung berhubungan dengan penjual melalui sambungan telepon atau akun sosial media masing-masing. Barang yang dibeli akan dikirim ke alamat pembeli dan transaksi pembayaran dapat dilakukan secara e-banking atau transfer di ATM.



Gambar 3 : Platform Jual Beli Online dan Market Place



Gambar 4: Aktifitas pengiriman barang yang dibeli unit toko koperasi melalui situs jual beli online



Gambar 5: Ketua tim Pengabdian bersama mitra pengelola Unit Toko Koperasi Wanita Medokan Ayu

2. Bagaimana memperluas jangkauan pemasaran dengan menerapkan teknologi yang bersifat *less contact* untuk meningkatkan penjualan? Salah satu cara termudah adalah dengan menggunakan sistem pemasaran online yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas, secara praktis, efektif, dan efisien. Bentuk implementasinya dengan memanfaatkan media sosial yang dimiliki mitra sebagai media memasarkan barang dagangan. Mitra diperkenalkan cara memasarkan barang melalui akun media sosial yang dimiliki. Penggunaan media sosial dirasa tepat karena penelitian efek isomorfik sangat kuat mempengaruhi perilaku pengguna medsos. Diharapkan dengan memanfaatkan media sosial dapat meningkatkan penjualan sehingga turn over persediaan barang dapat berputar lebih cepat, sehingga memantapkan kelangsungan usaha. Keberhasilan solusi ini dapat dimonitor dari peningkatan kuantitas penggunaan media sosial milik anggota koperasi

untuk pemasaran. Perbandingan aktifitas media sosial untuk pemasaran online sebelum dan sesudah pendampingan oleh tim pengabdian masyarakat disajikan pada Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Aktifitas Akun Media Sosial Mitra

Sebelum	Sesudah	Keterangan
Didominasi unggahan status pribadi pengguna	Didominasi unggahan status bisnis pengguna	Terdapat perubahan orientasi penggunaan medsos oleh mitra
Mengunggah status bisnis rata-rata 2 sampai 3 kali unggahan dalam satu minggu	Update status bisnis rata-rata 1 sampai 2 kali dalam 24 jam	Terdapat peningkatan frekuensi aktifitas bisnis melalui akun medsos oleh mitra

Sumber: Keterangan dari mitra



Gambar 6: Penampakan akun media sosial mitra

3. Bagaimana solusi untuk mengatasi permasalahan permodalan bagi mitra? Sebagai representasi azas gotong royong dan kebersamaan dalam berkoperasi, permasalahan permodalan anggota dapat diatasi secara mandiri oleh koperasi dengan dua cara yaitu : 1) Menggalakkan kembali gerakan simpanan anggota yang mana dari dana simpanan anggota yang terkumpul dapat disalurkan sebagai pinjaman/kredit kepada anggota yang lain untuk lebih menggerakkan perputaran bisnis yang dijalankan. Hasil pengembalian pinjaman berupa jasa pinjaman (bunga) dapat meningkatkan SHU koperasi dan manfaatnya dikembalikan untuk kesejahteraan anggota. Untuk menilai keberhasilan upaya ini dapat diukur dari laporan keuangan koperasi dengan melihat apakah terdapat kenaikan SHU dan simpanan anggota dalam jumlah yang signifikan . Cara ke 2) adalah melakukan kulakan online secara bersama atau patungan diantara beberapa anggota koperasi. Perkulakan barang di marketplace atau situs jual beli online biasanya harga yang ditawarkan adalah harga grosir dan biasanya diberlakukan kuota minimal belanja sejumlah tertentu. Mitra tidak memiliki modal yang cukup untuk melakukan perkulakan grosir ini secara individual, maka sebagai solusi mitra harus bekerjasama dengan cara patungan untuk membayar harga kulakan tersebut. Pada saat barang telah diterima barang akan langsung didistribusikan kepada para pihak yang berkontribusi sesuai nilai kontribusinya masing-masing. Dalam pelaksanaannya solusi dengan cara pertama kurang berhasil, anggota kopersi mayoritas mengalami penurunan pendapatan saat pandemi covid_19 melanda, sehingga anjuran untuk lebih aktif menabung kurang efektif untuk mengatasi permasalahan permodalan. Cara yang ke dua lebih mudah untuk diimplementasikan.sebagai ilustrasi perhitungan akan disampaikan sebagai berikut. 4 orang anggota koperasi yang memiliki usaha toko berpatungan untuk membayar minimal pembelian 250 karton Supermi Ayam Bawang dengan harga Rp 53.000 per karton. Anngota mitra berpatungan mengumpulkan uang senilai Rp 13.250.000 dengan masing-masing anggota berkontribusi sesuai modal yang dimiliki. Pada saat kiriman barang yang dipesan telah tiba, barang segera didistribusikan kepada masing-masing anggota mitra sesuai nilai kontribusinya. Dengan cara ini anggota mitra dapat memperoleh harga kulakan yang relatif lebih murah sehingga anggota mitra mendapatkan margin penjualan yang menguntungkan. Tabel 8 dibawah ini menunjukkan perbandingan margin penjualan dari kelakan online dan kulakan offline di agen.

Tabel 8 : Perbandingan margin penjualan dari kulakan online dan offline

Kulakan Online	Kulakan Offline (Agen)
Harga Rp 53.000/karton Minimal pembelian 500 karton @ berisi 40 bungkus	Harga Rp 65.000/karton Tidak ada minimal pembelian
Pembelian Total: (53.000 x 250).....13.250.000 Penjualan Rp 63.000/karton: (63.000 x 250)..... <u>15.750.000</u> Margin keuntungan2.500.000	Pembelian Total: (65.000 x 250).....16.250.000 Penjualan Rp 63.000/karton: (63.000 x 250)..... <u>15.750.000</u> Rugi.....(500.000)
Penjualan eceran Rp 2000/bungkus: (2000 x 40 x 250)..... <u>20.000.000</u> Margin keuntungan6.750.000	Penjualan eceran Rp 2000/bungkus: (2000 x 40 x 250)..... <u>20.000.000</u> Margin keuntungan3.750.000

Sumber: Keterangan dari mitra diolah

Berdasar informasi pada tabel 8 diatas dapat disimpulkan bahwa perkulakan secara online memberikan margin keuntungan lebih besar bagi mitra dibanding perkulakan offline di agen agen penjul bahan kebutuhan pokok.

4. Evaluasi Keberlanjutan

Untuk menjaga kelanggengan usaha toko diperlukan jaminan ketersediaan barang dagangan secara kontinyu, sehingga toko dapat memperoleh keuntungan secara kontinyu pula. Kondisi kesehatan toko yang dimulai dari ketersediaan barang dagangan dalam jumlah optimal dan diikuti turn over barang dagangan yang lancar dan cepat. Jaminan rantai pasokan dari suplaiyer ke toko koperasi dan dari toko koperasi ke toko- toko milik perseorangan anggota koperasi, hingga ke konsumen akhir dapat meningkatkan penjualan toko dan pada akhirnya meningkatkan kelanggengan usaha toko. Kelancaran arus rantai pasokan barang dagangan ini lebih efektif karena ditunjang dengan sistem online yang dijalankan mitra.

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Hasil kegiatan pendampingan penguatan rantai pasokan barang dagangan bagi mitra yang telah dilakukan meliputi:

- Mitra dapat menemukan dengan mudah suplaiyer barang dagangan melalui platform dan situs jual beli online lainnya. Keuntungan bagi mitra dengan cara kulakan online ini adalah pasokan barang dagangan mitra terjamin ketersediaannya dan mitra mendapatkan harga beli yang murah sehingga saat dijual kembali mitra masih mampu menawarkan dengan harga yang kompetitif.
- Mitra tetap dapat menjalankan aktifitas bisnis ditengah pembatasan akibat pandemo covid 19 masih berlangsung. Dengan menawarkan barang dagangan di akun media sosial tercatat telah meningkatkan volume penjualan mitra 100% dibanding penjualan offline.
- Permasalahan permodalan mitra dapat diatasi secara patungan diantara amggota mitra. Dana karena tingkat perputaran penjualan online relatif cepat maka pengembalian modal mitra juga berjalan lebih cepat.
- Peningkatan volume penjualan unit toko mitra akan meningkatkan SHU Koperasi yang manfaatnya akan dirasakan oleh seluruh anggota Koperasi.

5.2. Saran

- Peningkatan kemampuan SDM mitra di bidang manajemen persediaan toko, manajemen keuangan, perencanaan bisnis, pembukuan dan pelaporan keuangan sederhana masih sangat diperlukan oleh mitra. Pemberian pelatihan tentang materi tersebut diharapkan dapat mendukung mempertahankan *sustainability* usaha yang di kelola anggota koperasi.
- Kegiatan pengabdian masyarakat ini masih berfokus pada unit toko koperasi dan toko-toko milik pribadi anggota koperasi, sedangkan masih terdapat bentuk usaha lain yang dikelola anggota koperasi yang belum tersentuh, seperti usaha makanan dan minuman. Diharapkan pada periode mendatang usaha-usaha lain yang dijalankan anggota koperasi juga dapat dicarikan solusi permasalahan yang mereka hadapi melalui program pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bananuka, J. (2019). Intellectual capital, isomorphic forces and internet financial reporting. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 36(2), 110–133.
<https://doi.org/10.1108/jeas-03-2018-0042>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran, Alih bahasa Bob Sabran MM Edisi Bahasa Indonesia*. 370. <https://doi.org/10.1002/mus.22001>
- Taufik, T., & Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Bisnis Dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21.
<https://doi.org/10.33370/jpw.v22i01.389>
- Haqqits, 7 *Perilaku Unik Pengguna Media Sosial di Indonesia*.
<https://www.kaskus.co.id/thread/586c2a52d89b0919518b4570/inilah-7-perilaku-unik-pengguna-media-sosial-di-indonesia/4> Januari 2021
- Marikxon, Tren Bisnis Internet di 2020 yang Bisa Anda Muali dari Sekarang,
<https://www.maxmanroe.com/tren-bisnis-internet.html/> 7 maret 2019.



KOPERASI WANITA " MEDOKAN AYU "
Badan Hukum : No. 362/BH/XVI.37/2010
Tanggal : 29 Oktober 2010
Jl. Medokan Asri Utara IV No. 35 Surabaya

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA MITRA

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya

Nama : Puji Handayani
Tempat /Tanggal Lahir : Klaten, 25 Desember 1966
Nama UKM/UKMK : Koperasi Wanita Medokan Ayu
Jabatan : Sekretaris
Alamat : Medayu Utara I /51 Surabaya
Nomor HP : 081216640690

Dengan ini saya menyatakan bahwa saya bersedia bekerjasama dengan tim pelaksana Program Kemitraan Masyarakat dan bersedia berkontribusi dalam kegiatan tersebut sebesar Rp 1.500.000 (satu juta lima ratus ribu rupiah) dalam bentuk in kind dengan perincian terlampir.

Nama Ketua : Mustika Winedar, SE., Ak., MM., CA.
Nama Lembaga : Universitas Dr. Soetomo
Alamat : Semolowaru 84 Surabaya
Nomor HP : 0817393860

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul "Penguatan Rantai Pasokan untuk Meningkatkan Penjualan"

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surabaya, 27 Oktober 2020

Yang membuat pernyataan



(Puji Handayani)

Lampiran 1: Surat Pernyataan Kesiediaan Mitra

Lampiran :

Daftar Kontribusi Mitra PKM dalam bentuk In Kind

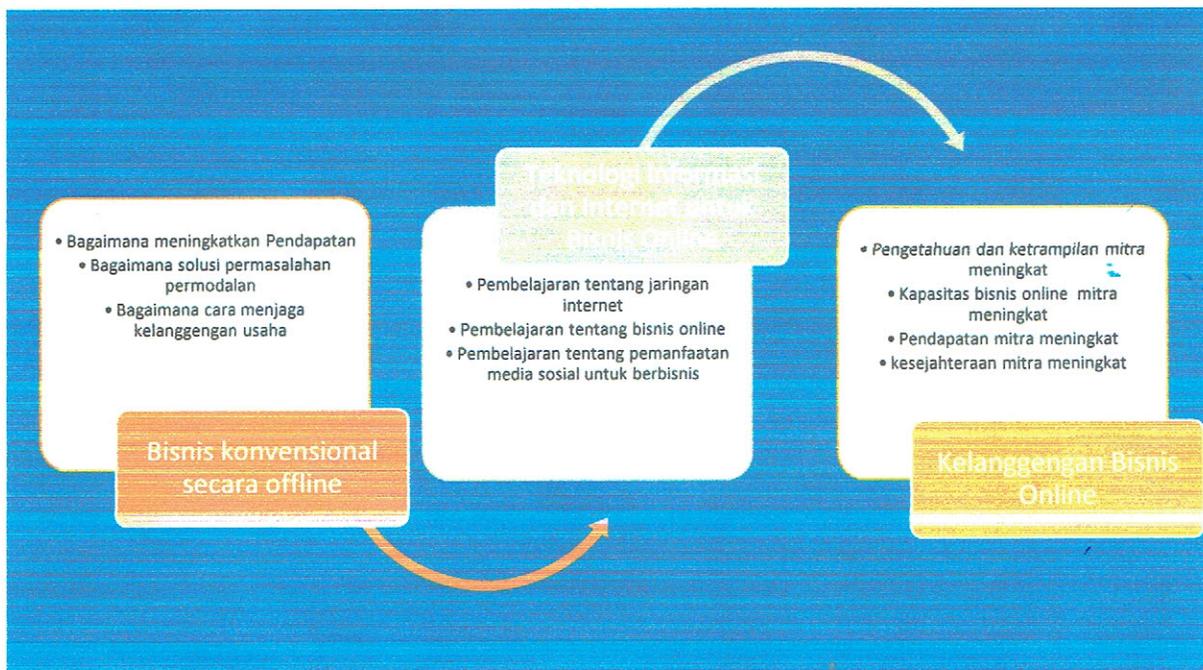
No	Uraian Kontribusi	Rupiah
1	Penyediaan tempat untuk kegiatan rapat koordinasi, sosialisasi program, pelatihan dan pendampingan (7 kali pelatihan @ Rp 50.000)	350.000
2	Penyediaan sarana dan perlengkapan untuk kegiatan pelatihan berupa: meja, kursi, sound system, dan kipas angin (7 kali, @ Rp 65.000)	450.000
3	Menyediakan makanan ringan dan air mineral selama pelaksanaan program (7 kali, @ Rp 75.000)	525.000
4	Pemeliharaan kebersihan tempat kegiatan (7 kali, @ Rp 25.000)	175.000
Total		1.500.000
Terbilang : satu juta lima ratus ribu rupiah (In Kind)		

GAMBARAN IPTEK

Pada gambar 7 divisualisasikan proses transfer knowledge kepada mitra sasaran, dimana knowledge yang ditransfer disesuaikan dengan kebutuhan mitra untuk mengatasi permasalahan mitra. Sebagaimana yang telah di jelaskan pada pembahasan sebelumnya, permasalahan mitra antara lain kurang kuatnya aliran pasokan barang dagangan menyebabkan tersendatnya aktifitas penjualan, selain itu kurangnya kemampuan dan ketrampilan mitra untuk menghasilkan inovasi produk yang mudah beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis.

Untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut tim pengabdian bersama mitra bersepakat untuk memanfaatkan teknologi internet untuk membantu mitra keluar dari permasalahannya. Solusi pemanfaatan teknologi internet ini sangat sesuai dengan kondisi lingkungan bisnis terkini yang sedang dilanda pandemi covid19, dimana diperlukan teknologi yang memungkinkan pembatasan kontak fisik diantara para pelaku bisnis. Maka pilihan mensinergikan bisnis mitra pada platform ecommerce dan akun media social merupakan solusi cerdas untuk meningkatkan kapasitas bisnis online yang dijalankan mitra, meningkatkan pendapatan mitra, dan meningkatkan kesejahteraan mitra.

Gambar 7: Gambaran Iptek yang ditransfer kepada Mitra



Lampiran 3: Peta lokasi

