



Pendampingan Analisis Swot di IKM Alumunium Sorosutan

Fegi Wulan Ayuningrum¹, Sumaryanto²

^{1,2} Universitas Ahmad Dahlan

Email: sumaryanto@act.uad.ac.id¹, fegi19000012057@webmail.uad.ac.id²

Abstrak

Di Era modern ini kemajuan Usaha Mikro Kecil dan Menengah tidak lepas dari laporan keungan dan pemasaran yang baik. Pemasaran menggunakan media sosial saat ini sangat diperlukan seperti Facebook, Youtube, WhatsApp dan lain sebagainya. Untuk promosi itu sendiri tidak hanya langsung bertatap muka tetapi bisa menggunakan iklan atau video promosi. Video promosi dalam dunia bisnis sangat berpeluang besar bagi bisnis mereka. Pengabdian Masyarakat yang dilakukan berfokus pada UMKM yang bergerak dalam bidang jasa dan produksi alumunium di kampung Kranon, Nitikan, Sorosutan, Yoyakarta. UMKM yang menjadi mitra pengabdian ini sudah sangat lama berdiri di Kelurahan Sorosutan, yaitu kurang lebih dari 27 tahun. Namun, dalam kegiatan pembukuan, laporan keuangan, pemasaran dan perkembangan UMKM masih sangat minim. Pengabdian ini dilakukan dengan tujuan agar pelaku UMKM memahami tentang pentingnya laporan keuangan, digital marketing dan Analisis SWOT. Sehingga para pelaku usaha diharapkan dapat mengembangkan usahanya melalui hal tersebut. Bedasarkan hal tersebut maka UMKM perlu diberikan pendampingan mengenai Analisis SWOT salah satu saran bagi UMKM yang sangat diperlukan untuk perkembangan KM Aluminium dan akan memberikan pendampingan tentang manfaat laporan keuangan dan digital marketing. Pendampingan ini dilakukan untuk pemilik UMKM dan bagian keuangan UMKM. Kegiatan tersebut dilaksanakan pada periode KKN ini.

Kata Kunci : *Alumunium, Analisis, Pendampingan*

Abstract

In this modern era, the progress of Micro, Small and Medium Enterprises cannot be separated from good financial and marketing reports. Marketing using social media is currently very necessary such as Facebook, Youtube, WhatsApp and so on. For the promotion itself, it is not only face-to-face but can use advertisements or promotional videos. Promotional videos in the business world are very big opportunities for their business. The community service carried out focuses on MSMEs engaged in services and aluminum production in Kranon, Nitikan, Sorosutan, Yoyakarta villages. MSMEs that have become partners for this service have been around for a very long time in Sorosutan Village, which is more than 27 years. However, in bookkeeping activities, financial reports, marketing and the development of MSMEs are still very minimal. This service is carried out with the aim that MSME actors understand the importance of financial reports, digital marketing and SWOT analysis. So that business actors are expected to be able to develop their business through this. Based on this, MSMEs need to be given assistance regarding SWOT Analysis, one of the suggestions for MSMEs that is indispensable for the development of KM Aluminum and will provide assistance on the benefits of financial reports and digital marketing. This assistance is provided for MSME owners and the MSME finance department. This activity was carried out during this KKN period.

Keywords : *Aluminum, Analysis, Mentoring*

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah salah satu penopang perekonomian Indonesia. Hal ini terbukti ketika Indonesia mampu menghadapi krisis ekonomi tahun 1997/1998. Perusahaan-perusahaan besar yang diharapkan mampu bertahan ketika itu, ternyata banyak yang gagal. UMKM-lah sebagai sektor ekonomi masyarakat kecil dengan skala lokal, sumber daya lokal dan proses produksi sederhana yang produknya dijual secara lokal telah mampu membuat UMKM mampu tetap bergerak di tengah terpaan krisis. Kondisi ini mengindikasikan bahwa UMKM memiliki daya tahan yang lebih baik terhadap krisis, yang dimungkinkan karena UMKM memiliki ciri antara lain struktur organisasi dan tenaga kerja UMKM yang lebih fleksibel dalam menyesuaikan dengan perubahan pasar (Atmaja & Novitaningtyas, 2021).

Kebijakan, program dan kegiatan peningkatan daya saing UMKM ke depan juga perlu mencakup pelaksanaan amanat UU No. 20/2008 secara paripurna, yang didukung sinergi berbagai pemangku kepentingan dan sumber daya yang tersedia. Pelaksanaan kebijakan tersebut juga perlu didukung pola pemberdayaan UMKM yang terstruktur dan tersistem, sehingga isu-isu strategis yang dihadapi UMKM dapat ditangani secara efektif (Andriani, 2022).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang sering disingkat UMKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan menengah merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah serta perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. UMKM di Indonesia berkontribusi signifikan ketika krisis yang dialami pada periode 1998 sampai dengan 2000. UMKM di Indonesia telah mendapat perhatian dan pembinaan dari pemerintah dengan membuat portofolio kementerian yaitu Menteri Koperasi dan UKM (www.depkop.go.id diakses pada 10 Juni 2020).

Kriteria dan Klasifikasi UMKM kriteria modal usaha UMKM terbaru berdasarkan Pasal 35 ayat (3) PP 7 tahun 2021 adalah sebagai berikut (Apriliasari, 2021):

1. Usaha Mikro

Mempunyai modal usaha hingga dengan paling banyak Rp1 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Usaha Kecil

Mempunyai modal usaha lebih Rp 1-5 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

3. Usaha Menengah

Mempunyai modal usaha Rp 5-10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Meski demikian, terdapat pengecualian untuk tidak memakai kriteria modal usaha. Dalam hal pengecualian yang demikian, yang dipakai yaitu kriteria hasil penjualan tahunan.

Alumunium merupakan Industri Kecil Menengah (IKM) yang bergerak dibidang pengecoran logam alumunium. KM Alumunium ini terletak di Kranon uh 6/599 rt.45, Sorosutan, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Permasalahan utama yang dihadapi pada KM Alumunium yaitu (Karyasa, 2016):

a. Faktor Internal

Faktor internal pada analisis SWOT terdiri dari *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan). Untuk mengidentifikasi faktor internal biasanya mencakup:

1. Masih menggunakan sistem *pre order*.
2. Tidak menyediakan produk yang sudah jadi.
3. Waktu yang perlukan untuk membuat produk terhitung cepat.
4. Harga yang terjangkau

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal dalam analisis SWOT mencakup opportunity (peluang) dan threat (ancaman). Untuk mengidentifikasi faktor eksternal biasanya meliputi:

1. Pangsa pasar yang belum mengetahui produk tersebut.
2. Bisa membuat karya seni.
3. Harga yang bisa di sesuaikan dengan bahan pokok yang digunakan.
4. Loyalitas pelanggan dan mitra kerja semakin meningkat.

Maka dari itu perlu adanya pemahaman terhadap ANALISI SWOT terhadap faktor internal dan eksternal pada KM alumunium.

METODE

Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif, wawancara langsung secara informal dan tidak terstruktur atau percakapan (Dani & Mediantara, 2020). Sebagian pertanyaan terbuka diajukan secara spontan dengan peneliti membiarkan alur wawancara mendikte pertanyaan yang akan diajukan. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan deduktif (Wulandari, Jamiah, & Yani, n.d.). Yang mana melibatkan analisis data kualitatif berdasarkan struktur yang telah ditentukan sebelumnya oleh peneliti. Peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan sebagai panduan untuk menganalisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan IKM Kerajinan Alumunium

IKM Kerajinan Aluminium didirikan pada tahun 1995 oleh orang tua dari Bapak Upangat Sudjito yang telah berdiri selama 27 tahun. Usaha ini bergerak dibidang jasa kustom aluminium. Ikm kerajinan aluminium menggunakan proses *pre order*. Tahapan memproduksi produk kerajinan alumunium diawali dengan pembuatan produk yang disesuaikan dengan pesanan yang diterima. Setelah proses pembuatan produk alumunium maka dilakukan *finishing* produk seperti penghalusan, pewarnaan, dan pengecekan produk alumunium. Tahapan terakhir yaitu proses *packing* (pengemasan) produk alumunium dan siap untuk dikirimkan.

IKM Kerajinan Aluminium telah didaftarkan di Menteri Perdagangan. Dalam pemberian harga pesanan kerajinan alumunium dihitung perkilo setelah produk tersebut jadi. Omset yang diperoleh IKM Kerajinan Alumunium sekitar Rp 20.000.000 pertahun atau sekitar Rp 1.700.000 .perbulan. Pemberian gaji karyawan menggunakan sistem gaji perminggu yang dilaksanakan setiap hari Sabtu.

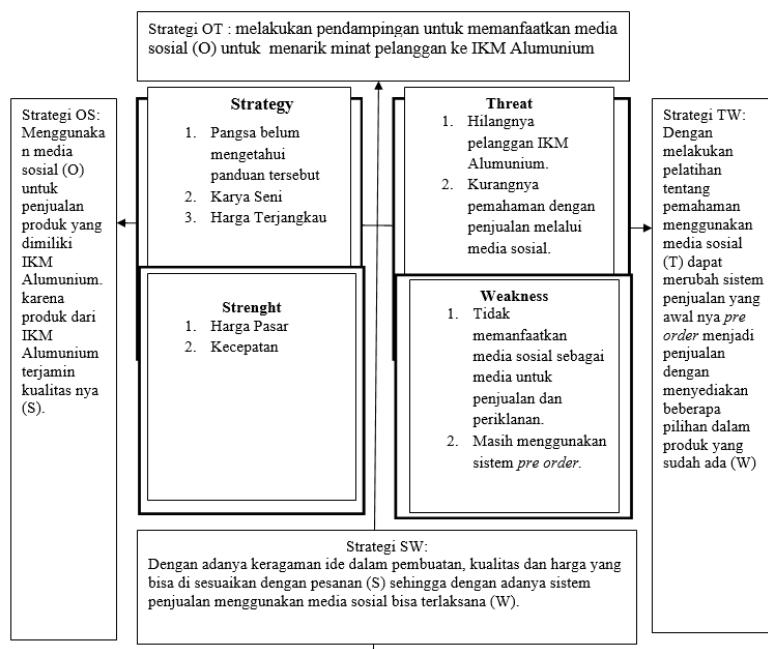
Dari hasil pengamatan di km kerajinan alumunium. disana belum adanya laporan keuangan hanya pencatatan pemasukan pesanan dari konsumen tidak ada pencatatan asset maupun neraca awal. Karena para produsen disana menggunakan sistem *pre order* dan custom. Sehingga para konsumen bisa memesan produk dengan sesuai keinginannya. Dengan cara itu para produsen menetepkan harga dari permintaan yang diberikan oleh kustomer, antara lain; rumitnya pembuatan, bahan baku, dan penyesuaian permintaan.

Wawancara

- A : Selamat Siang Pak, Perkenalkan saya Fegi Wulan Ayuningrum dari mahasiswa
Universitas Ahmad Dahlan
- B : Siang mba.
- A : Maaf Pak, saya ingin bertanya sejak berapa lama usaha bapak ini berdiri ?
- B : Sekitar tahun 1995 usaha saya berdiri, sebelumnya usaha ini milik kedua orang tua

- saya yang saya teruskan, dulunya hanya peleburan sekarang sudah berkembang
- A : Kalau boleh tau pak, UMKM ini bergerak dibidang apa?
- B : UMKM ini bergerak dibidang jasa kerajinan aluminium
- A : Untuk sistem pemesanannya bagaimana, pak?
- B : Untuk sistem pemesanannya kami menggunakan system pre order terlebih dahulu jika sudah sepakat dengan konsumen baru kami buatkan sesuai apa yang dipesan oleh konsumen tersebut.
- A : Apakah terdapat aset pak, bila ada apa saja ya pak?
- B : Aset nya belum ada Mba, karena belum ada pencatatannya
- A : Maaf pak, ini kan tidak ada produk yang dijual, bagaimana untuk menentukan harga pokok produksi?
- B : Untuk menentukan harga produksi kami menggunakan sistem pembuatan terlebih dahulu kemudian setelah disepakati kami membuat barang yang sesuai kostumer minta kemudian setelah jadi kami timbang baru kita tentukan harganya sesuai dengan timbangan dan harga per kilo dari aluminium tersebut
- A : Berarti tidak ada laporan keuangan ya pak
- B : Belum ada Mba
- A : Baik terimakasih atas waktunya pak.
- B : Sama-sama mba

Strategi Analisis SWOT



SIMPULAN

Pada penelitian ini menggunakan data primer, yaitu data yang dikumpulkan langsung dari lapangan melalui wawancara langsung di lapangan. Dalam hal ini, data yang diperoleh dari wawancara kepada responden (salah satu pemilik IKM alumunium sorosutan). Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa kesimpulan bahwa IKM alumunium sorosutan pada dasarnya menggunakan sistem *pre-order*. Selain itu, IKM alumunium sorosutan belum menggunakan penjualan *online* serta belum adanya laporan pencatatan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (2021). Tentang usaha mikro kecil dan menengah
- Fandy Tjiptono. (2012). Service Manajemen, Mewujudkan Layanan Prima. Yogyakarta: CV Andi Offset
- Kotler, Philip dan Keller (2007), Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas, PT. Indeks, Jakarta.
- PP Pasal 35 ayat (3) Nomor 7 Tahun 2021. Tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. -Jakarta, 2021. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- Andriani, Dewi. (2022). Keadaan Dunia Usaha Kecil Menengah (UKM) pada masa setelah Pandemi Covid 19 Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi Pembangunan*, 18(2).
- Apriliasari, Vita. (2021). Insentif PPh Final Ditanggung Pemerintah selama Pandemi Covid-19 bagi UMKM yang memiliki peredaran bruto tertentu. *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 3(1), 81–97.
- Atmaja, Hanung Eka, & Novitaningtyas, Ivo. (2021). Analisis Aspek Pemasaran UMKM di Masa Resesi Global Dampak Dari Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Poli Bisnis*, 1–11.
- Dani, Jeratallah Aram, & Mediantara, Yogi. (2020). Covid-19 dan perubahan komunikasi sosial. *Persepsi: Communication Journal*, 3(1), 94–102.
- Karyasa, I. Wayan. (2016). Penerapan Ipteks Untuk Peningkatan Kapasitas Ekspor Aneka Kerajinan Aluminium Di Desa Menyali, Kabupaten Buleleng, Bali. *Ngayah: Majalah Aplikasi IPTEKS*, 7(2), 154132.
- Wulandari, Mukti, Jamiah, Yulis, & Yani, Ahmad. (n.d.). Pendekatan Problem Solving dan Pendekatan Deduktif dalam Setting Pembelajaran Kooperatif pada Materi Jajargenjang SMP. *Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 4(4).