

## **Peningkatan Produksi, Pencatatan Kartu Persediaan Dan Pemasaran Sale Pisang UD Sumber Alam Buana di Kabupaten Banyuwangi**

**Dilla Cattlejana<sup>1</sup>, Adytira Rachman<sup>2</sup>.**

Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi

Email: <sup>1</sup>dillacattlejana52@gmail.com, <sup>2</sup>Aditiraa@gmail.com

**ABSTRACT:** *Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) has an important role in the Indonesian economy, one of which can help the per capita income of the Indonesian state, especially in Banyuwangi Regency, as well as in the UM Banana Sale UD UD. Sumber Alam Buana, located at the eastern end of the island of Java, precisely in Banyuwangi. The UMKM is one of Banyuwangi's original typical food businesses from Ambon banana raw material, bearing in mind that typical food is identical to souvenirs (souvenirs) when visiting Banyuwangi, certainly not forgetting to bring and share them with you. However, there are problems in the field of production of UD Banana Banana UD, namely the low production capacity of processing banana raw materials because it still uses a cutting knife and the appropriate method has not been applied to record raw materials or finished goods so that the owner is less able to control the cycle of raw materials or finished goods. While in the marketing sector it is still conventional to be entrusted in a gift shop so that it can only wait for whether the product is sold or vice versa. The solution to the development activities of UMKM Sale Banana UD Sumber Alam Buana includes counseling and training using a banana chopper tool that is more efficient than a knife that has been used to chop banana raw materials. Whereas in terms of recording to help partners to control raw material inventory and finished goods efficiently and effectively, the need for training knowledge and assistance to owners and employees using a perpetual method stock card (inventory). To expand market share that has demanded the use of technology, training is held to make e-mail as a portal to access several e-commerce websites and to open online stores through social media such as Facebook and others. The results achieved in the Community Service program are the development of this business in terms of increasing production capacity, managing raw materials, expanding markets and increasing income.*

**Keywords:** *Production, Inventory, and Marketing Card Recording*

## Pendahuluan

UD. Sumber Alam Buana didirikan pada tahun 1994 oleh Bapak Ahim beralamatkan di Jl. Lundin, Cacalan, Kec. Sukowidi, Banyuwangi. Awal mula berdirinya perusahaan ini adalah ketika pemilik usaha ini mendapat sebuah inspirasi dari seorang wirausahawan oleh-oleh khas Banyuwangi yang mendorong beliau untuk melakukan bisnis serupa khususnya pada pengolahan sale pisang sale. Hal inilah, yang kemudian dimanfaatkan beliau sebagai peluang dengan melihat begitu banyaknya komoditi buah pisang yang belum dimanfaatkan secara maksimal.

Guna kelancaran dan keaslian dalam menjalankan usahanya, perusahaan ini melakukan pendaftaran produk rumah tangga dengan menggunakan PIRT (Produk Industri Rumah Tangga) yang didapatkan melalui Dinas Kesehatan sebagai surat izin skala rumahan yang nantinya usaha tersebut mendapatkan nomor PIRT seperti P-IRT 214 3510 01 0192-21 yang dimiliki UD. Sumber Alam Buana.



**Gambar 1. Label Produk UD. Sumber Alam Buana (Sumber: UD. Sumber Alam Buana, 2019)**

UMKM Sale Pisang UD. Sumber Alam Buana merupakan perusahaan skal menengah. Dalam kegiatan produksinya sebagian besar menggunakan

tenaga manusia. Penggunaan tenaga manusia hanya dilakukan dengan menghaluskan atau meratakan dengan alat besi serta pengirisan sale pisangnya dengan menggunakan pisau mulai dari pangkal ujung atas sampai bawah supaya ketebalannya sama. Sehingga ada kekhawatiran bahwa suatu saat nanti usaha kripik pisang ini akan berhenti berproduksi atau bahkan gulung tikar karena tidak mampu bersaing. Hingga kini jumlah karyawan UMKM Sale Pisang ini yang ada 4 orang yang terdiri dari bagian produksi, penggilingan dan pengemasan.

Dilihat dari sisi manajemen, usaha sale pisang masih dikelola secara sederhana (secara perorangan) dimana proses produksi yaitu tahap penjemuran pisang yang telah dirajang belum menggunakan mesin produksi hanya mengandalkan sinar matahari, sehingga produk yang dihasilkan kurang memadai dari sisi kuantitas dan kualitas terutama ketika musim penghujan. Faktor cuaca sangat berpengaruh terhadap produksi rumahannya tersebut. Pasalnya untuk menghasilkan sale yang berkualitas membutuhkan waktu penjemuran selama dua hari. Tapi kalau musim hujan membutuhkan waktu empat hari. Selain itu perajangan pisang hanya menggunakan pisau sederhana sehingga menghasilkan sale dengan ketebalan yang berbeda-beda dan kapasitas produksinya juga relatif rendah. Kondisi produksi sale pisang dapat di jelaskan sebagai berikut:

- a. Sale pisang dibuat dengan cara tradisional yaitu dengan cara dirajang secara manual. Dalam kegiatan produksinya sebagian besar menggunakan tenaga manusia. Penggunaan tenaga manusia hanya dilakukan dengan menghaluskan atau meratakan dengan alat besi serta pengirisan sale pisangnya dengan menggunakan pisau mulai dari pangkal ujung atas sampai bawah supaya ketebalannya sama.
- b. Kapasitas rata-rata produksi yang dihasilkan selama satu bulan bisa mencapai 1000 unit dengan omset penjualan mencapai Rp 4.000.000/bulan

- c. Pencatatan akuntansinya masih dilakukan sangat Sederhana dan tidak adanya kartu persediaan padahal hal ini sangat diperlukan dalam mengelola dan mengadakan persediaan bahan baku maupun barang yang sudah diproduksi agar terciptanya efektifitas dan efisiensi kegiatan operasional

### **Metode**

Dengan banyaknya produk makanan ringan sekarang ini pemasaran agak mengalami kelesuan sehingga perlu peningkatan kualitas produk dan manajemen untuk mengatasi kelesuan pasar. Wilayah pemasarannya tidak hanya di kabupaten Banyuwangi namun sudah mulai merambah ke kota lain seperti Jember, Bali, Malang dan Surabaya. UMKM ini memiliki target ingin memperluas pemasaran usahanya sampai ke Jawa tengah, Jawa Barat, dan di luar pulau Jawa bahkan di pasar internasional. Namun, konsep usaha toko online belum dipahami secara baik sehingga lebih menekankan pada aktivitas usaha offline saja yang dirasa kurang efektif dan efisien.

Pada saat tim pengusul PKM melakukan kunjungan dengan beberapa pemilik dan melihat situasi sesungguhnya maka tim pengusul PKM dan mitra (dalam hal ini UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana) menyepakati permasalahan yang dapat diajukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu difokuskan pada membenahan mekanisasi proses produksi dan metode pemasaran yang berbasis IPTEK yang tepat guna untuk meningkatkan omset penjualan maupun untuk memperluas pangsa pasar.

Menurut hasil analisis situasi teridentifikasi permasalahan utama yang terkait dengan rendahnya kapasitas produksi dan kualitas produk yang perlu ditingkatkan. Produksi sale pisang ini dibuat secara tradisional dengan proses pembuatannya dengan cara mengupas buah pisang terlebih dahulu,



**Gambar 2. Proses Penyusunan Buah Pisang** (Sumber: UD. Sumber Alam Buana, 2019)



**Gambar 3. Proses Penjemuran pisang yang sudah dirajang** (Sumber: UD. Sumber Alam Buana, 2019)

Pengirisan sale pisangnya dengan menggunakan pisau mulai dari pangkal ujung atas sampai bawah supaya ketebalannya sama dan dibelah menjadi 2 bagian, kemudian pisang yang sudah dibelah akan ditata diatas nampan yang kemudian dijemur sampai dengan 4 hari sambil membolak balik pisang tersebut. Selanjutnya ditata dan diratakan dengan silinder besi, setelah semua tahap awal selesai maka yang dilakukan adalah pengemasan



dengan pemberian label. Kemudian sale pisang yang sudah dikemas dimasukkan didalam kardus untuk untuk dipasarkan.



**Gambar 4. Proses Silinder Besi dan pengirisan** (Sumber: UD. Sumber Alam Buana, 2019)



**Gambar 5. Pengemasan dan Pemberian Label Produk** (Sumber: UD. Sumber Alam Buana, 2019)

Sedangkan yang menjadi kendala aspek kualitas ukuran dan ketebalan pisang tidak sama dan produktifitas yang kurang efisien dan terbatas karena pemotongan dan perajangan menggunakan alat pemotong biasa. Selain itu

pada pencatatan akuntansinya masih dilakukan sangat sederhana terutama dalam hal pencatatan barang persediaan yang masuk dan keluar

UD. Sumber Alam Buana yang kegiatan usahanya menghasilkan produk makanan berupa sale pisang untuk memenuhi kebutuhan konsumen tentu tidak lepas dengan berbagai kendala selama pemasaran sale pisang. kendala yang sering terjadi di UD. Sumber Alam Buana antara lain:

- a. Kurangnya pengetahuan terkait *Marketing Mix*
- b. Ketergantungan dengan musiman yang berakibat tidak ramainya konsumen
- c. Perencanaan strategi pemasaran yang belum maksimal

Sebenarnya UD.Sumber Alam Buana memiliki target ingin memperluas pemasaran usahanya sampai ke Jawa tengah, Jawa Barat, dan di luar pulau Jawa bahkan di pasar internasional. Namun, konsep usaha toko online belum dipahami secara baik sehingga lebih menekankan pada aktivitas usaha offline saja yang dirasa kurang efektif dan efisien. Sebenarnya pemilik dan karyawan memiliki telepon seluler berbasis Android belum menguasai teknologi secara tepat guna sehingga menghambat pemasaran produk.

### **Hasil Dan Diskusi**

Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini mendasarkan pada target dan luaran ditetapkan sebelumnya. Dengan mendasarkan pada target yang luaran yang dicapai, maka hasil yang dicapai dalam pelaksanaan pengabdian adalah sebagai berikut:

#### **1. Masalah Bidang Produksi**

Berdasarkan permasalahan di bidang produksi yang akan dilakukan dalam Program Kemitraan Masyarakat ini:

- a. Untuk mengatasi rendahnya kapasitas produksi maupun ukuran dan ketebalan pisang yang tidak sama karena mitra menggunakan pisau biasa ,maka tim PKM mengupayakan menyediakan alat perajang pisang sederhana yang bisa dioperasikan secara manual dan melakukan penyuluhan mengenai kegunaan dan pentingnya alat ini. Alat perajang manual ini terbuat dari kayu dan tidak membutuhkan daya listrik sehingga hemat energi. Untuk hasil pemotongan bahan baku pisang sale dapat digunakan memanjang.
- b. Setelah diadakan penyuluhan dan penyerahan alat tersebut kepada mitra maka mitra bisa meningkatkan produktifitas bahan baku pisang dengan ukuran dan ketebalan yang seragam juga lebih efektif dari segi waktu penyiapan bahan baku.
- c. Berikut ini gambar mengenai pemilihan bahan baku:



**Gambar 6. Bahan Baku Pisang Sale Yang Berasal Dari Pisang Ambon Yang Berkualitas** (Sumber: Dokumentasi, 2019)



- d. Tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) melakukan pelatihan perajangan seperti gambar dibawah ini:



**Gambar 7. Pelatihan Perajangan Menggunakan Alat Perajang Pisang Manual (Sumber: Dokumentasi, 2019)**

Proses penjemuran sale pisang dapat dilihat sebagai berikut:



**Gambar 8. Penjemuran Bahan Baku Sale Pisang Yang Telah Dirajang (Sumber: Dokumentasi, 2019)**

Mengenai permasalahan pencatatan bahan baku pisang tim Program Kemitraan Masyarakat melakukan sebagai berikut:

Tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) menganalisa Pada UMKM Sale pisang UD. Sumber Alam Buana masih belum menerapkan Metode Persediaan, karena pencatatan akuntansinya dilakukan masih sederhana dan tidak adanya kartu persediaan. Mengingat persediaan merupakan salah satu kunci terpenting dalam operasional usaha hal ini senada dengan pendapat Rangkuti (2014) mendefinisikan “Persediaan bahan baku mempunyai kedudukan yang penting dalam perusahaan karena persediaan bahan baku sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran proses produksi.” Maka dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini kami mengadakan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik dan karyawan yang berkaitan dengan metode persediaan bahan baku dan barang jadi agar pembukuan maupun pencatatan laporan keuangan lebih tertata.<sup>1</sup>

Dengan memilih sistem Metode Perpetual *average* (rata-rata) pencatatan keluar masuk barang akan dicatat secara kontinuitas dan terus menerus dengan harga beli dirata-ratakan setiap melakukan pembelian sehingga mengetahui secara rinci stok bahan baku.

Sistem pencatatan dengan metode buku (perpetual) ditegaskan Metode *perpetual* adalah sistem yang mencatat setiap persediaan yang keluar dan masuk ke dalam buku catatan. Tiap jenis barangnya dibukukan menjadi sistem kartu persediaan dan pada pencatatan dalam pembukuan menggunakan rekening pembantu persediaan.” Kartu persediaan digunakan untuk mencatat transaksi setiap jenis persediaan, memuat nama barang, tempat penyimpanan barang, kode barang dan kolom – kolom yang dipakai

---

<sup>1</sup> Freddy, Rangkuti. *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2014.

untuk mencatat transaksi adalah tanggal pembelian (pemasukan), penjualan dan saldo persediaan.<sup>2</sup>

Pencatatan kartu stok persediaan barang dagangan ini dibuat untuk membantu mitra mengendalikan dan melakukan pengawasan terhadap barang dagangan yang dimiliki mitra dalam usaha UMKM sale pisang. Kegiatan dilakukan dengan cara pendampingan dengan melakukan perbaikan-perbaikan terhadap manajemen dan pengelolaan keuangan khususnya persediaan bahan baku pada pemilik UMKM sale pisang UD. Sumber Alam Buana.

Mengenai pencatatan akuntansi khususnya persediaan kartu stok metode *perpetual* rata-rata Pada UMKM sale pisang UD. Sumber Alam Buana, mengenai perhitungannya adalah sebagai berikut:

- a. Modal awal Rp 2.500.000 memperoleh 120 Kg bahan baku pisang dengan harga per Kg Rp. 20.833.
- b. Pada saat produksi Sale pisang 1 Kg menghasilkan 40 buah.
- c. Maka harga perbuah, harga per Kg Rp. 20.833 : 40 buah = Rp.520 per buah

Jadi : 1 bungkus kemasan isi 8 buah dan 16 buah

Dengan diperoleh Harga Pokok Penjualan (HPP):

Rp.520 Per buah x 8 buah = Rp. 4.160. Dan di jual pada konsumen dengan Harga Rp. 8.000 kemasan isi 8 buah. Apabila 1 bungkus kemasan isi 16 buah x Rp.520 : Rp8.320, Mitra menjual dengan 2 kali lipat harga Pokok Penjualan (HPP). Berikut ini kemasan Sale Pisang dari UMKM UD Sumber Alam Buana dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

---

<sup>2</sup> Baridwan,Zaki. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*.Yogyakarta: YKPN, 2007: 150



**Gambar 9. Produk Pisang Sale UMKM UD Sumber Alam Buana Kemasan 8 Buah dan 4 Buah (Sumber: Dokumentasi, 2019)**

Adapun tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) melakukan pelatihan dan pendampingan pencatatan kartu stok persediaan pada gambar dibawah ini:



**Gambar 10. Pelatihan Pencatatan kartu stok Dengan *Metode Perpetual* (Sumber: Dokumentasi, 2019)**

## 2. Masalah Bidang Pemasaran

Untuk membantu mitra dalam usaha pemasaran maka kegiatan yang dilakukan tim PKM dalam bidang pemasaran meliputi:

### a. Pelatihan pembuatan toko *online*

Toko *online* sebagai tempat terjadinya aktivitas perdagangan atau jual beli barang yang terhubung dengan jaringan internet diharapkan dapat memperluas pangsa pasar untuk dikenal dan dapat menambah potensi penghasilan yang lebih besar karena pembeli dapat mengunjungi toko *online* kapan saja dan membeli produk yang tersedia dalam media internet. Selain itu penjual tidak perlu menimbun stok dan dapat menghemat tenaga karena tidak perlu menjaga barang setiap waktu. Dengan adanya perluasan jaringan pemasaran melalui toko online, konsumen dan pelanggan sale pisang dapat lebih cepat bertransaksi karena sebelumnya untuk membeli pisang sale UMKM ini pelanggan di kota Banyuwangi membeli di toko pusat oleh-oleh Sherly, Ardial, Roxy.

Strategi penjualan melalui toko *online* ini perlu dicoba oleh produsen atau pemilik UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana, sebagai penjual produk sale pisang basahnya yang berkualitas. Sale pisang merupakan makanan yang terbuat dari bahan utama buah pisang yang manis yang sudah dikeringkan sehingga rasanya manis dan legit. Keunggulan dari pisang sale UMKM ini adalah kualitasnya yang baik karena berasal dari bahan baku pisang ambon yang baik. Kualitas pisang sale yang baik terlihat dari warna, rasa, bau, kekenyalan dan daya simpannya. Selain itu untuk mengatasi banyaknya pesaing maka diperlukan strategi promosi yang sesuai dengan perkembangan saat ini dimana pengguna telepon seluler berbasis android (*smartphone*) semakin bertambah banyak.

Dalam pelatihan membuat toko *online*, peserta yang terdiri dari



pemilik, dan istri dari pemilik terlebih dahulu diajarkan: a pengertian, manfaat dan beberapa contoh nama toko *online* yang telah dikenal masyarakat luas. Kemudian peserta diajarkan membuat email sebagai portal untuk mengakses ke beberapa website *e-commerce* yang ada (misalnya: bukalapak, tokopedia, dll) serta untuk membuka toko *online* gratis melalui media sosial seperti *facebook* dan *instagram*.

b. Pengenalan istilah-istilah dan fitur-fitur berbahasa Inggris pada media *online*.

Dalam pelatihan ini mitra dikenalkan dengan beberapa istilah yang sering digunakan dalam transaksi *online* antara lain:

*Seller* = penjual/pemilik *online* shop

*Buyer* = pembeli atau konsumen

*Customer* = pembeli order

*Supplier* = sebutan untuk orang yang memberikan pasokan barang pada penjual

*Reseller* = sebutan untuk penjual yang menjualkan barang orang lain untuk konsumennya. Dalam istilah sederhananya adalah calo

*Dropship* = pengiriman barang kepada konsumen dengan mengatasnamakan pihak kedua selaku reseller

*TF* = transfer

*Refund* = transaksi dibatalkan, barang dikembalikan kepada penjual dan uang dikembalikan kepada pembeli

*Reject* = barang tidak dalam kondisi baik, ada cacat

*Ready stock* = barang tersedia

*Po* = singkatan dari *Pre Order*. Ini adalah sistem yang banyak dipakai oleh mereka yang menjual barang impor, atau custom. Jadi, barang baru akan dipesankan atau diproduksi setelah jadwal PO berakhir, dan dikirim setelah barang jadi.

- Restock* = barang yang diperjualbelikan tersedia kembali, setelah mengalami *out of stock*
- Out of stock* = keadaan barang yang habis persediaanya di tangan penjual atau supplier
- Sold* = habis terjual
- Trusted* = terpercaya, bukan penipu
- Testimonial* = pesan dan kesan dari pelanggan. Ini biasanya dijadikan bukti untuk meyakinkan pembeli lainnya berdasarkan pengakuan pembeli sebelumnya
- DP (Down Payment)* = sistem pembayaran yang tidak langsung dibayar lunas. Sistem pembayaran ini biasanya digunakan untuk barang dengan sistem *pre order*
- Full payment* = pembayaran penuh, atau langsung
- Booked* = produk telah dipesan oleh orang lain.
- Keep* = Hampir sama dengan *booked* diatas, *keep* biasanya dilakukan oleh pembeli yang sudah pasti akan membeli satu produk tapi belum sempat melakukan pembayaran. Pesanan *keep* terlebih dahulu agar tidak terjual kepada orang lain.
- Hit and run* = Istilah untuk mereka yang memesan barang dan janji mau bayar tanggal sekian tapi tidak menepatinya.
- Ongkir/ shipping cost* (ongkos kirim) = biaya pengiriman dari tempat penjual ke pembeli
- Rekber* = singkatan dari rekening Bersama. Maksudnya ini adalah rekening pihak ke -3 yang menjadi mediator antara penjual dan pembeli
- Resi* = nomor bukti pengiriman barang yang didapatkan dari pihak ekspedisi
- COD (Cash on Delivery)* = cara pembelian dimana penjual dan pembelinya bisa bertatap muka. Bisa janji di sebuah tempat, atau penjual

anterin ke rumah pembeli. Pembayaran di lakukan saat mereka saling bertemu.<sup>3</sup>

Sedangkan fitur berbahasa Inggris yang terdapat pada media *online*, meliputi:

*Paid promote* yaitu membayar sejumlah uang kepada *account* media sosial untuk mengiklankan *online shop*.

*Hashtag promote* yaitu memberi caption dengan kata-kata yang menjual dengan ditandai symbol hastag (#) di tiap foto, misalkan #jualmakanan#jual minuman#fashion sehingga pembeli dengan mudah menemukan apa yang mereka cari lewat hastag

*Endorse* yaitu memberikan produk kepada selebriti media untuk diiklankan.

Jam *pick up* adalah waktu bagi konsumen untuk bisa memesan

*Start order* adalah saat konsumen bisa mulai memesan



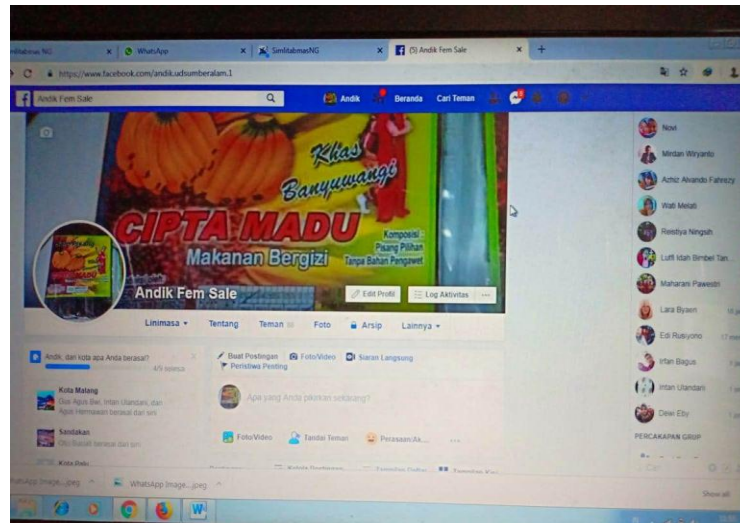
**Gambar 11 Kegiatan Pelatihan Pemasaran toko online Tim bersama Mitra (Sumber: Dokumentasi, 2019)**

Dibawah ini dilakukan tim PKM dalam menerapkan aplikasi pemasaran

---

<sup>3</sup> Sumber: <https://www.onlino.web.id/2014/09/27-istilah-dalam-jual-beli-online.html>

online melalui media sosial (*facebook*) dan menerapkan *market place*:



**Gambar 12. Aplikasi yang diterapkan untuk menunjang pemasaran Sale Pisang (Sumber: Dokumentasi, 2019)**



**Gambar 13. Pemasaran Sale Pisang menggunakan Media Sosial (*facebook*) (Sumber: Dokumentasi, 2019)**



- c. Penyediaan etalase dari kaca berbentuk rak untuk memajang produk UMKM tersebut yang berupa sale pisang basah didepan tempat produksinya. Karena ukurannya yang tidak terlalu besar yaitu 120 cm X 60 cm x 40 cm , etalase ini dapat juga dibawa ketika pemilik UMKM ini mengikuti pameran produk atau berjualan di Pantai Cacalan pada hari libur. Gambar dibawah ini etalase kaca yang telah diterima mitra:



**Gambar 14. Tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Penyerahan etalase kaca kepada mitra Untuk Mendisplay Produk Sale Pisang UMKM UD Sumber Alam Buana (Sumber: Dokumentasi, 2019)**



**Gambar 15. Transaksi Penjualan Konsumen Merasa Puas Dengan Adanya Display Produk Sale Pisang Isi 8 Buah Dengan Harga Rp.8.000 (Sumber: Dokumentasi, 2019)**



Dengan adanya etalese membantu mitra untuk memasarkan hasil sale pisang yang dikelola dan konsumen merasa puas dengan melihat produk sale pisang. Sale pisang asli produk Banyuwangi menjaga agar selalu tetap ada dan berkembang mengikuti pasar berisi delapan (8) biji dengan harga Rp.8.000 yang siap untuk dikonsumsi.

### **Simpulan**

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) bertujuan untuk membantu meningkatkan kesejahteraan para penggerak UMKM di Banyuwangi dalam mengelola usahanya salah satunya ditujukan kepada UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana yang masih memerlukan pendampingan dalam hal produksi, pengelolaan laporan keuangan dan perluasan jaringan pemasaran. Oleh sebab itu, perlu adanya langkah-langkah penyelesaian masalah sebagai usaha untuk meningkatkan kesejahteraan UMKM ini yaitu:

- a. Dalam program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana masih menggunakan pisau pemotong sederhana sehingga kapasitas produksi terbatas. Untuk mengatasi rendahnya kapasitas produksi, tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) memberikan penyuluhan pentingnya penggunaan alat yang lebih praktis dalam merajang pisang serta memperlihatkan cara pemakaian alat perajang pisang kepada karyawan UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana. Dengan adanya alat perajang pisang kapasitas produksi meningkat dan membantu mitra sehingga lebih efektif dan efisien.
- b. Pencatatan sederhana yang dilakukan mitra dalam mengendalikan siklus persediaan bahan baku dan barang jadi sebelumnya kurang memberikan data yang tepat, maka Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengadakan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik dan karyawan yang berkaitan dengan pencatatan kartu stok dengan metode *perpetual*

- persediaan bahan baku dan barang jadi yang telah diterapkan menghasilkan pembukuan maupun pencatatan laporan keuangan lebih tertata dan dipahami.
- c. Untuk mengatasi permasalahan pemasaran Mitra UMKM Sale Pisang UD Sumber Alam Buana maka Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengadakan pelatihan membuat toko online media sosial maupun email dan melakukan pengenalan istilah-istilah baik fitur-fitur berbahasa Inggris untuk bertransaksi pada media *online* kepada pemilik maupun karyawan
  - d. Sedangkan untuk memajang hasil produk UMKM berupa sale pisang basah di tempat produksi maka tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) menyediakan etalase dari kaca berbentuk rak dengan tujuan menarik konsumen serta meningkatkan penjualan baik secara *online* atau *offline*.

### Daftar Referensi

- Baridwan, Zaki. 2007. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta: YKPN
- Chaffey, D. 2011. *E Business Commerce Management: Strategi, Implementation, and Practice* (5<sup>th</sup>). New Jersey: Person Education.
- Endriastuti, Annysa. dkk *Pelatihan Pemasaran, Pemberdayaan Toko Online. Dan Pengenalan m-Commerce Pada Produk Unggulan Jagung Tortila di Kecamatan Trucuk Kabupaten Bojonegoro*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Airlangga volume 1 no 2 Tahun 2018
- Freddy, Rangkuti. 2014. *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada
- Profil UMKM UD. Sumber Alam Buana Sumber: <https://www.onlino.web.id/2014/09/27-istilah-dalam-jual-beli-online.html>.