

PELATIHAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SEPATU KULIT BERBASIS DIGITAL DI DESA GANJARSARI KABUPATEN BANDUNG

Keni kaniawati^{1*}, Eddy Jusuf Sp², Undang Juju³, Ifa latifah⁴

¹Program Studi Manajemen, Universitas Widyatama

²Program Studi Teknik Manajemen Industri, Universitas Pasundan

³Program Studi Manajemen Dan Bisnis, Universitas Pasundan

⁴Program Studi Manajemen, Universitas Widyatama

Email: *keni.kaniawati @widyatama.ac.id

ABSTRAK

Mitra dalam PKM ini adalah Soleh Yusuf, seorang pegiat usaha sepatu kulit dari Kabupaten Bandung Barat Desa Ganjarsari. Usaha sepatu di Desa Ganjarsari yang memiliki beberapa masalah antara lain yaitu teknik pemasaran produk yang masih bersifat tradisional tingginya harga bahan adanya kesulitan dalam pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan PSAK EMKM secara digital, Pemahaman terhadap perkembangan IPTEK yang masih lemah sehingga perlu adanya bimbingan dan arahan. Adapun metode pelaksanaan PKM ini dilakukan untuk mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu memberikan pelatihan, simulasi, pendampingan, monitoring dan evaluasi kepada mitra mengenai pemasaran yang meliputi: bauran pemasaran, pengelolaan produksi dan mutu produk, strategi pemasaran secara digitalisasi, penyusunan laporan keuangan yang baik dan benar sesuai dengan PSAK EMKM secara digital, memberikan pelatihan pengurusan HAKI khususnya disini hak paten produk. Dengan dilaksanakannya PKM ada perubahan, usaha sepatu mitra sudah memiliki website, pemasaran produk dilakukan secara digital (kini sudah memiliki face book, instragram, Whatsapp grup IKM), terbentuknya kelompok masyarakat pengusaha yang kreatif, inovatif dan mandiri yang dapat meningkatkan usahanya melalui strategi pemasaran dan penyusunan laporan keuangan secara digital, pengelolaan produksi yang lebih baik, dan kemampuan dalam mengurus Haki serta paten produk untuk setiap varian produk yang dihasilkan.

Kata Kunci: STP; Digital Marketing; Pengembangan Usaha ;IKM

ABSTRACT

The partner in this PKM is Soleh Yusuf, a leather shoe business activist from West Bandung Regency, Ganjarsari Village. The shoe business in Ganjarsari Village is still faced with several problems, including product marketing techniques that are still traditional, high material prices, difficulties in making financial reports that are in accordance with PSAK EMKM digitally, understanding of science and technology developments that are still weak, so there needs to be guidance and direction. . The PKM implementation method is carried out to overcome every problem faced by partners, namely providing training, simulation, assistance, monitoring and evaluation to partners regarding marketing which includes: marketing mix, management of production and product quality, digitalized marketing strategy, preparation of financial reports that properly and correctly in accordance with PSAK EMKM digitally, providing training on IPR management especially here product patents. With the implementation of PKM there are changes, partner shoe businesses already have a website, product marketing is done digitally (now has a face book, Instagram, Whatsapp IKM group), the formation of a creative, innovative and independent group of entrepreneurs who can increase their business through marketing strategies and digital financial report preparation, better

production management, and the ability to manage intellectual property rights and product patents for each product variant produced.

Keywords: STP; Digital Marketing; Business Development ;SMI

PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi.

Industri sepatu merupakan salah satu sektor industri yang diunggulkan dalam industri kreatif di Indonesia. Industri tersebut memberikan dampak yang cukup besar terhadap peningkatan pendapatan daerah serta dapat memberikan kesempatan dan peluang bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Indonesia untuk mengembangkan usahanya. Dalam aktivitas ekonomi sektor industri alas kaki terdapat struktur yang terlibat diantaranya yaitu: pelaku usaha/Industri kecil menengah, pedagang/toko, organisasi terkait industri alas kaki, serta kelembagaan pendukung kegiatan industri alas kaki dari pemerintah maupun swasta.

Industri Kecil dan Menengah (IKM) merupakan jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 dan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta usahanya adalah usaha sendiri (Supriyadi, dkk., 2017). Pelaku usaha/IKM sepatu atau yang lebih dikenal dengan istilah pengrajin, yaitu orang yang memiliki usaha di bidang industri alas kaki tersebut. Pelaku usaha itu dibagi lagi ke dalam dua klasifikasi berdasarkan jenis produksinya yaitu pengusaha alas kaki dan pemaklun alas kaki. Pengusaha alas kaki yaitu pelaku usaha/pengrajin yang memproduksi alas kaki dan sekaligus memasarkan langsung produk yang dihasilkannya, sedangkan pemaklun alas kaki yaitu pengrajin alas kaki yang hanya memproduksi alas kaki sesuai permintaan pedagang/pemesan tanpa memasarkan langsung produk yang dihasilkannya.

Indonesia merupakan salah satu produsen sepatu/alas kaki terbesar didunia yaitu menempati urutan ke empat setelah China, India, dan Vietnam. Indonesia memiliki peluang pangsa pasar sepatu yang cukup besar meskipun selama beberapa tahun terakhir, terutama dari tahun 2012 hingga tahun 2015, nilai ekspor industri kulit, barang kulit dan sepatu/alas kaki mengalami penurunan akibat turunnya permintaan luar negeri terutama Amerika Serikat terhadap produk sepatu kulit Indonesia dan terjadinya penurunan kinerja perusahaan sepatu (Kemenperin, 2016), namun peluang untuk meningkatkan ekspor itu masih tetap ada dengan adanya usaha mencari pangsa pasar lainnya. Kondisi ini terbukti dengan terjadinya peningkatan ekspor sepatu/alas kaki pada tahun 2016. Peluang peningkatan ekspor juga akan semakin besar seiring dengan semakin bertambahnya penduduk dunia yang membutuhkan sepatu/alas kaki.

Peluang ekspor ini lebih banyak dinikmati oleh pelaku usaha besar dan beberapa pelaku usaha menengah yang sudah memahami proses dan prosedur ekspor. Sementara pelaku usaha mikro, kecil dan sebagian besar pelaku usaha menengah lebih banyak hanya mengandalkan pangsa pasar lokal.

Pangsa pasar lokal juga cenderung mengalami penurunan akibat efek *brand minded* yang mendorong konsumen lebih memilih membeli produk impor yang *branded* yang banyak dipasarkan secara *online* dibandingkan membeli produk sepatu/alas kaki lokal yang pemasarannya masih banyak secara tradisional. Tingginya permintaan terhadap barang-barang kulit dan sepatu/alas kaki kulit impor ini ternyata berdampak terhadap penurunan laju pertumbuhan industri sepatu/alas kaki kulit yang ada di kabupaten Bandung Barat, khususnya di Desa Ganjarsari, Kecamatan Cikalong Wetan. Penurunan ini juga didorong oleh perubahan perilaku distributor sepatu yang mulai mengikuti tren memasarkan sepatu/alas kaki impor dengan merek asing yang terdengar lebih bergaya dan lebih terkenal sehingga tidak ketinggalan zaman dibandingkan dengan produk dalam negeri dengan merek yang tidak begitu dikenal dan model produk yang masih sederhana. Selain itu sepatu/alas kaki impor harganya lebih murah dan lebih variatif dibandingkan dengan produk lokal. Kondisi ini telah menyebabkan terjadinya penurunan tingkat penjualan produk sepatu/alas kaki kulit di Desa Ganjarsari, Kecamatan Cikalong Wetan, Kabupaten Bandung Barat. Berikut adalah perkembangan penjualan produk sepatu/alas kaki di Desa Ganjarsari pada tahun 2019 - 2020.

Tabel 1.1. Tingkat Penjualan Produk Sepatu pelaku usaha Sepatu di Desa Ganjar Sari
2019-2020 (Unit)

No	Nama Pemilik	2019	2020	% Pert.
1	Soleh yusuf	980	850	(13.27)
2	Dadang H	810	550	(32.10)
3	Taufiq	550	300	(45.45)
4	Iyan sopyan	450	265	(41.11)
5	Engkos kosasih	387	200	(48.32)
6	Bambang	300	195	(35.00)
7	Ardhy.W	310	200	(35.48)
8	Wahid	250	159	(36.40)
9	Arfin	270	135	(50.00)

Sumber : Pemilik usaha sepatu yang tercantum (Data di olah, Jan.2021)

Data pada tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan sepatu/alas kaki di Desa Ganjarsari Kecamatan Cikalong Wetan mengalami penurunan pada tahun 2020 jika dibandingkan dengan tahun 2019 untuk semua pelaku usaha sepatu yang ada di daerah tersebut, termasuk usaha sepatu Veergha Collection yang dimiliki oleh Bapak Soleh Yusuf yang menjadi Mitra program Pengabdian Kepada Masyarakat.

Bapak Soleh Yusuf adalah lulusan sekolah pelayaran yang kemudian bekerja di PT. Dirgantara Indonesia pada tahun 1983, namun pada tahun 2003 memutuskan untuk pensiun dini dan memulai usaha sebagai pengrajin sepatu/alas kaki kulit menggunakan modal yang berasal dari uang pesangon pensiun dini. Berbekal tekad dan niat yang tinggi, Pak Yusuf memulai usahanya dengan membuat sepatu menggunakan bahan kulit dari sapi, dari biawak, ular piton, bahkan sekarang mulai menggunakan bahan dari kulit ikan nila. Bahan kulit yang dipergunakan di peroleh tidak hanya dari Kabupaten Bandung Barat, tetapi juga dari berbagai daerah lain yaitu antara lain dari Banjarmasin, Palu, dan Kalimantan. Dalam proses pembuatan sepatu, Pak Yusuf tidak hanya memperhatikan model dan kualitas sepatu saja, tetapi juga kenyamanan di kaki sesuai dengan ukuran anatomi kaki pemakai. Namun permasalahan yang dihadapi adalah produk sepatu yang dihasilkan masih dipasarkan secara offline. Pada saat penjualan online belum terlalu marak di Indonesia, Usaha sepatu Pak Yusuf pernah mengalami kejayaan pada tahun 2010 yang lalu, bahkan menjadi sorotan pemerintah setempat sampai di undang ke Mesir dalam acara UMKM. Namun keberhasilan tersebut tidak berlangsung lama, karena kurangnya bahan baku, modal dan tenaga kerja terampil. Selama dua tahun terakhir usaha sepatu mitra terus mengalami penurunan akibat maraknya penjualan sepatu secara digital menggunakan media online terutama sepatu impor, sementara mitra masih memasarkan produknya secara offline. Digital marketing merupakan penggunaan perangkat elektronik seperti personal komputer, smartphone, handphone, dan lain-lain yang meliputi stakeholder untuk menjadi bagian dari proses dan mampu untuk mengduplikasi banyak aspek komunikasi pemasaran serta mengembangkan konsep marketing mix (Jobber & Ellis-Chadwick, 2013).

Kendala lainnya yang dialami oleh Pak Yusuf selaku mitra adalah belum memperoleh hak paten untuk produk yang dihasilkan. Berdasarkan Undang-undang nomor 13 Tahun 2016. tentang hak paten, pemegang hak paten adalah seseorang atau beberapa orang yang secara bersama-sama melaksanakan ide yang dituangkan ke dalam kegiatan yang menghasilkan invensi (selanjutnya disebut inventor) sebagai pemilik paten. Hak paten sangat penting mengingat Pak Yusuf sudah menciptakan design, model sepatu/alas kaki dalam kurun waktu yang lama. Tujuan hak paten untuk memberikan perlindungan hukum atas setiap karya intelektual

di bidang teknologi, sehingga terjamin kepemilikannya sebagai pemegang paten. Permasalahan lainnya adalah usaha sepatu Pak Yusuf belum melakukan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan PSAK EMKM dan belum menggunakan teknologi digital dalam penyusunan laporan keuangan, sehingga arus uang masuk dan keluar tidak tercatat dengan baik dan masih tercampur dengan uang keperluan pribadi.

2. Permasalahan Mitra.

Dari hasil survey dan penelusuran data terkait masalah pengembangan usaha IKM sepatu, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Mitra dalam mengembangkan usaha sepatu/alas kaki di Desa Ganjarsari, Kecamatan Cikalong Wetan, Kabupaten Bandung Barat yaitu sebagai berikut:

- 1). Belum menggunakan fasilitas digital marketing dikarenakan belum memiliki pemahaman terhadap digital marketing dalam membantu memasarkan produk sepatu kulit yang dihasilkan.
- 2). Belum memiliki hak Paten produk (dalam hal ini alas kaki/sepatu kulit).
- 3). Belum memiliki laporan keuangan sesuai standar penyusunan laporan keuangan PSAK EMKM, sehingga dana untuk modal usaha sering disatukan dengan dana keperluan sehari-hari.
- 4). Jumlah tenaga ahli/pengrajin profesional sepatu masih sedikit dan semakin sulit karena beralih profesi dan regenerasi yang terputus.
- 5). Bahan baku kulit sepatu sangat mahal karena bahan kimianya untuk penyamakan kulit dan lem masih impor sementara harga sulit bersaing dengan produk-produk yang bukan kulit terutama produk-produk dari China.
- 6). Proses produksi pengelolaan sepatu lamban masih sedikit mempergunakan mesin modern. Kapasitas produksi dan proses produksi masih terbatas belum terstandar dengan baik, sehingga kegagalan produksi seringkali terjadi/ tidak sesuai dengan harapan konsumen.

Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk:

1. Memberikan kontribusi kepada pegiat IKM atas permasalahan yang dihadapi.
2. Memberikan pelatihan, simulasi, pendampingan IKM terkait dengan permasalahan yang dihadapi.
3. Membantu membuat proses digitalisasi terhadap permasalahan yang dihadapi.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian terkait penerapan IPTEK kepada masyarakat ini melibatkan empat unsur yaitu pemerintahan (Kepala Desa Ganjarsari), pelaku usaha (Pak Yusuf dan pegiat IKM sepatu) masyarakat usia produktif dan perguruan tinggi (peneliti Universitas Widyatama dan Universitas Unpas). Untuk dapat menyelesaikan permasalahan pemasaran dan pengelolaan keuangan yang masih bersifat tradisional yang dihadapi oleh mitra serta pengelolaan produksi dan mutu produk yang masih belum maksimal termasuk kurangnya pemahaman mitra dalam proses pengurusan hak paten untuk setiap produk yang dihasilkan, diperlukan langkah-langkah pemecahan masalah yang tepat yang dapat membantu mitra kedepannya mengembangkan bisnisnya secara efektif dan efisien, memiliki daya saing yang tinggi dan dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas. Mitra diharapkan tidak hanya memiliki pangsa pasar di Kabupaten Bandung Barat dan daerah lainnya di Jawa Barat, tetapi juga dapat memiliki peluang pangsa pasar secara nasional maupun internasional dengan memanfaatkan teknologi digital yang sedang berkembang saat ini. Penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh mitra ini akan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu belum digunakannya strategi *digital marketing* dalam memasarkan produknya. Untuk dapat menyelesaikan permasalahan ini, maka upaya yang akan dilakukan adalah mengadakan pelatihan dan simulasi tentang *digital marketing*. Pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan kepada mitra tentang pentingnya memanfaatkan teknologi sebagai media untuk memasarkan produk yang dimiliki menggunakan internet (online). Pada pelatihan ini, mitra akan dibekali dengan pengetahuan tentang cara menggunakan internet, langkah-langkah mengelola konten pemasaran digital berbasis web dengan menggunakan CMS (*Content Management System*), dan cara untuk membuat akun dan pengelolaan konten (tambah, ubah dan hapus) di *e-commerce* menggunakan media *Wordpress*.
2. Mitra memiliki masalah yaitu belum mempunyai hak paten produk. Untuk mengatasi hal tersebut maka akan dilakukan pelatihan dan simulasi tentang pentingnya hak paten bagi pelaku usaha dan tata cara serta alur pengurusan hak paten sampai diperolehnya sertifikat hak paten tersebut. Pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya mengurus hak paten setiap produk yang dihasilkan dan bagaimana meraih sertifikat hak paten. Mitra juga akan didampingi saat melakukan pengurusan sertifikat hak paten ke instansi terkait sampai sertifikat itu diperoleh, dan yang lebih praktis kepengurusan hak paten produk kini bisa dilakukan secara daring/online, maka kami TIM

PKM akan mendampingi dan membantu kepengurusannya secara online sampai mitra memperoleh sertifikat hak paten produk. .

3. Mitra memiliki masalah belum mempunyai laporan keuangan yang sesuai dengan standar penyusunan laporan keuangan PSAK EMKM dan belum menyusun laporan keuangan secara digital. Untuk dapat menyelesaikan permasalahan tersebut, maka akan diberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis digital. Pelatihan ini dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan kepada mitra tentang cara memanfaatkan teknologi digital dalam menyusun laporan keuangan yang dapat dilakukan dengan mudah dimana saja dan kapan saja, dan dapat diakses dengan melalui handphone android menggunakan akses internet. Pada pelatihan ini mitra akan dilatih bagaimana cara menyusun laporan keuangan sederhana dengan memberikan pemahaman tentang persamaan dasar akuntansi, membuat jurnal umum, membuat buku besar, jurnal penyesuaian dan jurnal penutup. Selanjutnya akan dilatih untuk membuka aplikasi digital berbasis web untuk penyusunan laporan keuangan yang tersedia secara gratis (aplikasi manager), mulai dari langkah-langkah dalam menjurnal, meng-update, dan menghasilkan laporan keuangan usaha dengan mengacu pada standar penyusunan laporan keuangan PSAK EMKM. Sehingga dengan kegiatan program PKM ini , mitra menjadi paham dan mempunyai Laporan Keuangan dalam menjalankan usahanya.
4. Mitra memiliki masalah jumlah pengrajin sepatu sangatlah minim/sedikit, maka untuk mengatasi permasalahan ini akan dilakukan motivasi dan pelatihan cara membuat dan menjahit sepatu kulit kepada generasi muda yang tidak memiliki pekerjaan di daerah sekitar lokasi Mitra. Pelatihan ini juga dimaksudkan untuk memberikan bekal keahlian kepada generasi muda yang belum memiliki pekerjaan, sehingga dapat membantu mitra dalam proses produksi dan sekaligus membantu dalam proses regenerasi pelaku usaha sepatu kulit di daerah Mitra. Sehingga dengan kegiatan program PKM ini akan menambah jumlah pengrajin sepatu yang kreatif dan inovatif.
5. Mitra memiliki kesulitan memperoleh bahan baku, maka untuk dapat menyelesaikan permasalahan ini, mitra akan diberikan pelatihan tentang pemanfaatan internet sebagai media untuk mencari informasi tentang bahan baku yang lebih murah dengan kualitas sesuai kebutuhan dan cara memanfaatkan sumber bahan baku yang banyak tersedia di Kabupaten Bandung Barat seperti kulit sapi lokal dan kulit ikan nila sebagai bahan baku utama disamping bahan baku lainnya seperti kulit ular, buaya dan biawak. Hal ini dilakukan sekaligus untuk mengurangi ketergantungan Mitra terhadap bahan baku impor,

sehingga produk yang dihasilkan dapat bersaing dengan biaya produksi yang lebih murah dan kualitas yang lebih baik.

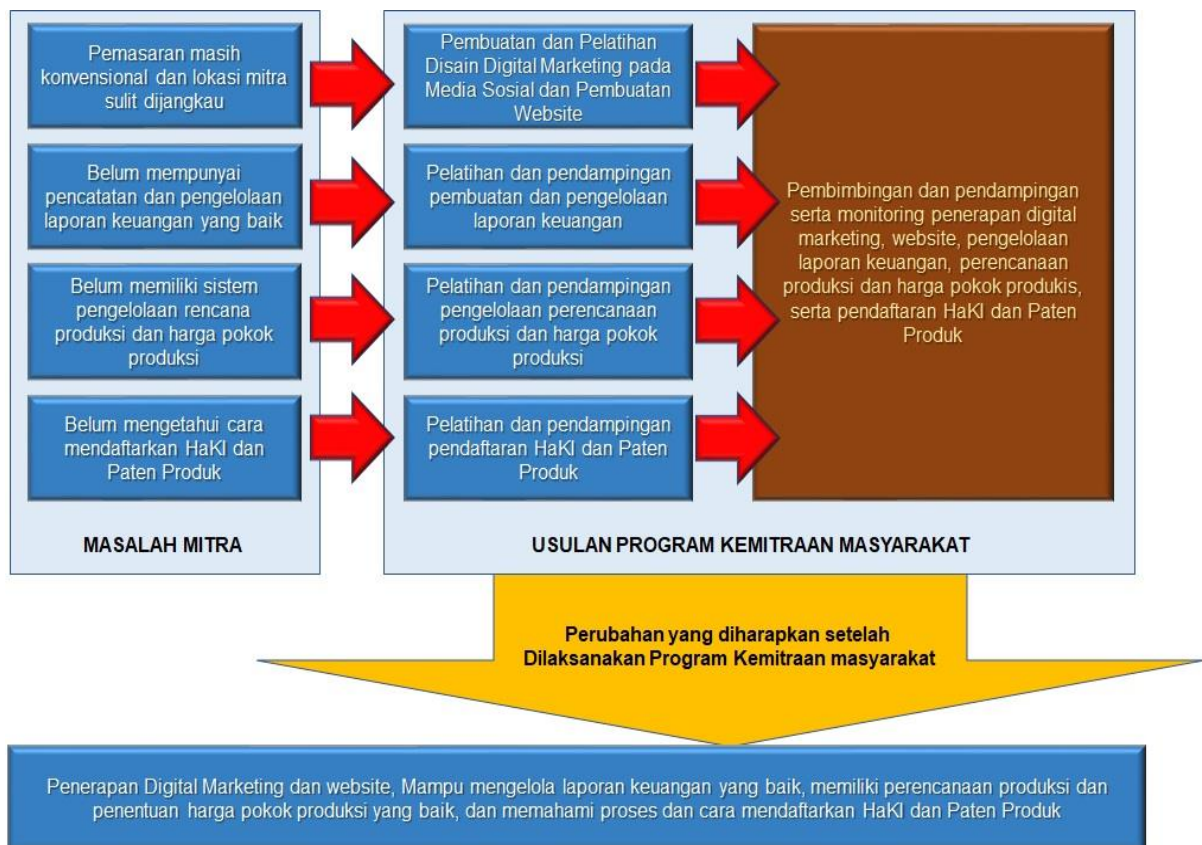
6. Mitra memiliki masalah dalam hal pengelolaan produksi dan mutu produk. Maka untuk mengatasi permasalahan tersebut akan dilakukan pelatihan design sepatu dan simulasi proses produksi melalui pembagian pekerjaan dengan menggunakan konsep spesialisasi kepada pekerja yang membantu dalam proses pembuatan sepatu. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja pekerja dan mendorong proses produksi sepatu dapat meningkat dan lebih efisien. Melalui pelatihan ini juga diharapkan Mitra dapat memperbaiki mutu produk sehingga dapat menjadi produk-produk yang unggul dan sesuai dengan selera konsumen yang menjadi target pemasaran produk. Pada pelatihan ini Mitra akan dibekali tentang bagaimana mencari informasi tentang model-model sepatu kulit yang sedang tren saat ini, sehingga dapat memberikan inspirasi dan motivasi untuk memperbaharui model sepatu kulit yang dihasilkan.

7. Bimbingan dan Pendampingan.

Bimbingan dan pendampingan dalam mengelola produksi secara efisien dan efektif, mulai dari mencari informasi mengenai bahan baku sampai dengan mencari informasi mengenai model sepatu yang sedang trend dengan kreatif dan inovasi dan bagaimana meningkatkan mutu produk dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, tetapi tetap dapat dijual dengan harga yang bersaing

8. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan dari metode penyelesaian masalah yang telah diberikan kepada Mitra, sedangkan evaluasi bertujuan untuk mengetahui tingkat pencapaian Mitra setelah semua solusi yang diberikan atas permasalahan yang dihadapi dan dapat diimplementasikan dengan baik.



Gambar Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra sebagai berikut:

1. Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu mengenai pemasaran produk khususnya tentang digital marketing.

Kendala utama proses pemasaran sepatu/alas kaki produk Mitra adalah pemasaran produk yang masih bersifat tradisional (penjualan secara offline). Solusinya adalah memberikan pelatihan dan simulasi tentang pemasaran secara digital/daring/online kepada mitra. Kini dengan media ini produk mitra dikenal luas, mengingat saat ini setidaknya 80% konsumen menggunakan internet untuk memperoleh informasi mengenai produk barang atau jasa yang diperlukan. Dengan banyaknya alat dan channel yang tersedia dalam pemasaran digital, pemilik usaha dapat mencapai target konsumen mereka yang rata-rata menghabiskan waktu mereka mencari informasi melalui internet. Dengan digital marketing dapat menghasilkan prospek ke depan lebih baik dan mencapai peningkatan penjualan, disamping itu membantu menghemat pengeluaran penggiat IKM (Industri Kecil Menengah) dalam menjalankan usahanya. Melalui pemasaran secara digital membawa mitra memasuki area pasar raksasa,

dimana kegiatan pemasaran digital melalui perangkat mobile menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Untuk itu dengan program kemitraan ini memberikan solusi pada mitra sepatu/alas kaki dengan adanya pelatihan pemasaran dan simulasi digital yaitu menduplikasi/pembuatan/ pengelolaan suatu data informasi dalam bentuk visual yang di deskripsikan menjadi kata, gambar, grafis maupun diagram serta bagaimana menggunakan aplikasi media internet membantu membuat strategi pemasaran secara digitalisasi/daring/online melalui media sosial (Instagram, facebook, twitter, Marketplace, E-Commerce (Bliblidotcom, Toko Bagus, Lazada, Kaskus FjB, TokoPedia, Bukalapak), membuat Website atau Blog, Social Video Marketing (You Tube, video), Social Mesengger (Whatsapp, telegram, line) .

1. Mitra memiliki masalah dimana produknya belum memiliki Haki, hak paten produk., solusinya adalah, kami dari tim PKM membantu dan mengajukan proses pendaftaran Haki dan prosedur hak paten sampai keluarnya sertifikat hak paten. Pada dasarnya paten merupakan suatu perlindungan hukum bagi penemu atas penemuannya yang diberikan untuk jangka waktu tertentu. Selain kepastian hukum, hal ini juga mempunyai arti penting untuk melindungi hukum masyarakat secara luas.
2. Mitra memiliki permasalahan belum mempunyai dan membuat laporan keuangan, karena tidak memahami dan mengenal laporan keuangan dengan baik, selama ini modal usaha selalu menyatu dengan keperluan sehari-hari. Solusi permasalahan ini maka Tim PKM memberikan pelatihan dan simulasi langkah penyusunan dan pembuatan laporan keuangan meliputi cara membuat cash flow (catatan alur masuk dan keluar uang), jurnal umum, jurnal khusus, posting ke buku besar, dan lain sebagainya, sehingga mitra bisa membuat laporan keuangan mengacu pada standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil Menengah yang sesuai dengan Standar Pernyataan Akuntansi Entitas Mikro Kecil Menengah (PSAK EMKM) dimana didalamnya meliputi: posisi laporan keuangan, laporan rugi laba dan catatan atas laporan keuangan. Melalui pelatihan ini diharapkan mitra yang tadinya tidak memiliki laporan keuangan menjadi mengerti, paham serta bisa dan menguasai pembuatan laporan keuangan yang sesuai dengan standar PSAK EMKM secara digital. Dengan pelatihan dan simulasi keuangan Mitra menjadi bisa mengevaluasi arus cash flow karena mempunyai laporan keuangan yang akan berdampak pada perkembangan usahanya, dan kini mitra sudah memiliki laporan keuangan yang sederhana.
3. Mitra dalam menjalankan usaha mempunyai kendala di proses produksi, maka solusi yang diberikan adalah permodelan dan simulasi proses produksi. Melalui simulasi ini

diharapkan dapat memperoleh model yang bisa meningkatkan kapasitas produksi dan mengoptimalkan utilitas peralatan yang dimiliki mitra.



Gambar 1. Foto-foto Kegiatan PKM

Pada gambar 1 dijelaskan pegiat IKM sepatu dengan alat sederhana membuat design sepatu pesannya. Dimana produknya belum dipasarkan secara digital. Sehingga dengan adanya PKM, IKM sepatu terbantu dalam mengatasi masalah pemasaran dan laporan keuangan.



Gambar.2. Foto - foto dokumentasi kegiatan PKM

Pada gambar 2, dijelaskan Jenis IPTEK pada Program Kemitraan Masyarakat (PKM) kepada mitra yaitu, Pembimbingan dan pendampingan serta monitoring penerapan *digital marketing*. Mitra dibuatkan dan dilatih cara membuat dan mengelola konten dan pemasaran melalui sosial media Facebook dan Instagram. Selain itu mitra juga dibuatkan

website dengan dibekali dengan pelatihan pengelolaan konten *website*, agar mitra dapat melakukan pemutakhiran produk-produk yang akan dipasarkan secara mandiri.

KESIMPULAN

Pengabdian Pada Masyarakat ini telah dilaksanakan pada pegiat IKM sepatu di Desa Ganjasari Kabupaten Bandung Barat dapat disimpulkan permasalahan pegiat IKM Sepatu Di Desa Ganjarsari dapat teratasi dalam hal sebagai berikut:

1. Mampu mengelola konten *website*, membuat dan menggunakan akun media sosial seperti Facebook dan Instagram dan mampu membuat serta mengelola *social messaging* yang dapat dipergunakan sebagai media penyampaian informasi, komunikasi, dan pemasaran sepatu secara online
2. Mampu membuat dan menyusun laporan keuangan, pencatatan dan pembukuan transaksi keuangan serta perhitungan biaya produksi.
3. Mampu membuat perencanaan produksi dan kendali mutu serta menghitung harga pokok produksi.
4. Memahami cara melakukan pendaftaran HAKI dan Paten produk.

UCAPAN TERIMA KASIH.

Tim Pengabdian Pada Masyarakat mengucapkan terima kasih kepada DPRM Ristekdikti yang telah mendanai seluruh rangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat di pegiat IKM usaha sepatu di Desa Ganjarsari Kabupaten Bandung Barat. Terimakasih juga kepada Lembaga Penelitian dan pengabdian pada Masyarakat Universitas Widyatama yang telah membantu dan memfasilitasi kegiatan pengabdian ini. Semoga pengabdian ini dapat memberikan nilai dan manfaat yang sebesar-besarnya bagi perkembangan usaha pegiat IKM sepatu di Desa Ganjar sari Kabubapten Bandung Barat.

DAFTAR PUSTAKA

[Http://kemenperin.go.id](http://kemenperin.go.id). *Industri* Alas Kaki/Sepatu

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2018. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil
Menengah (EMKM). Jakarta: IAI

Jobber & Ellis-Chadwick, F. 2013. Principles and Practice of Marketing, 7th Edition, New York: Mcgraw-Hill Education.

Undang-undang No.13 Tahun 2016. Pasal 20 Tentang Paten

Supriyadi, Eddy, dkk. 2017. Analisis Faktor-Faktor dalam Meningkatkan Daya Saing Industri Kecil Menengah di Tangerang Selatan (Studi Kasus: IKM Sepatu). *Kawistara*, Vol. 7(2), pp. 115 - 206

The partner in this PKM is Soleh Yusuf, a leather shoe business activist from West Bandung Regency, Ganjarsari