



PENGABDIAN MASYARAKAT PADA CEMARA LAUNDRY DALAM PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA MELALUI PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN BAHASA INGGRIS

Oleh

Daris Purba¹, Nurma Dhona Handayani²

^{1,2}Universitas Putera Batam (UPB), Batam, Indonesia

Email: ¹daris@puterabatam.ac.id, ²nurma@puterabatam.ac.id

Article History:

Received: 23-11-20201

Revised: 11-12-2021

Accepted: 21-12-2021

Keywords:

UKM, Manajemen, Bahasa Inggris

Abstract: *Pandemi Covid-19 membuat usaha kecil dan menengah mengalami penurunan penjualan. Hal ini memerlukan solusi agar dapat bertahan di tengah pandemi. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan solusi kepada UKM agar dapat bertahan melalui perbaikan manajemen dan penguasaan Bahasa Inggris. Perbaikan manajemen diperlukan agar tercapai efektifitas dan efisiensi dalam setiap kegiatan. Penguasaan Bahasa Inggris diperlukan agar dapat memperlancar proses komunikasi dengan para pelanggan. Kegiatan pengabdian ini dilakukan oleh tim dosen dari Universitas Putera Batam yang berasal dari dua prodi yang berbeda yaitu dari manajemen dan Bahasa Inggris. Kegiatan dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan. Target dari kegiatan pengabdian ini adalah menambah keterampilan dari peserta kegiatan khususnya dalam bidang manajemen dan Bahasa Inggris. Hasil dari penelitian ini adalah terjadinya efektifitas dan efisiensi dalam manajemen usaha dan terciptanya kelancaran pertukaran informasi dalam Bahasa Inggris*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 memberi dampak negatif pada ekonomi masyarakat (Nasution et al., 2020). Pembatasan kegiatan sosial dan ekonomi menyebabkan penurunan aktifitas ekonomi. Para pengusaha berusaha bertahan dengan melakukan efisiensi berupa pengurangan jumlah karyawan atau pengurangan aktifitas produksi.

Cemara Laundry adalah satu usaha kecil yang buka pada 1 Agustus 2020. Usaha ini buka pada awal pandemic di Indonesia. Usaha ini adalah usaha rumahan dengan menggunakan alat yang masih seadanya. Perkembangan usaha ini masih belum terlihat dikarenakan investasi yang masih kecil dan sistem manajemen yang belum baik.

Masalah terbesar pada Cemara Laundry adalah manajemen yang kurang baik. Sistem pembukuan yang masih kurang rapi adalah salah satu contohnya. Masalah lain adalah pada bidang pemasaran yang kurang masif. Kemudian terdapat pula masalah pada SDM yang kurang terampil dan cakap.

Cemara Laundry masih pada tahap belajar dan penyesuaian. Sering dilakukan



perubahan sistem manajemen dan Teknik produksi. Hal ini berpengaruh pada stabilitas produksi dan pemasaran dari usaha sehingga terdapat penurunan jumlah pelanggan. Namun demikian, belakangan terlihat ada perkembangan karena sistem yang digunakan sudah lebih stabil.

Melihat hal tersebut maka tim pengabdian merasa perlu untuk memberikan penyuluhan untuk menambah keterampilan dan pengetahuan kepada SDM Cemara Laundry. Kegiatan penyuluhan dan pelatihan digabung dalam sebuah paket yang disebut kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pengabdian akan difokuskan pada bidang manajemen dan Bahasa Inggris sesuai dengan kepakaran pengabdian. Setelah pengabdian ini berakhir diharapkan para peserta mendapatkan tambahan wawasan dan pengetahuan.

Kajian Literatur

Berikut ini adalah beberapa penelitian terkait dengan dampak pandemi terhadap usaha kecil dan menengah:

Peran Manajemen Keuangan dan Pemasaran Digital dalam Usaha memperluas pemasaran pada Pasar Modern BSD City, *Journal Abdi Masyarakat Humanis* (Sunardi, Lesmana, et al., 2020). Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian ini adalah caramah, diskusi, dan pemberian materi pelatihan. Kesimpulan dari pengabdian ini adalah bahwa UKM banyak yang memerlukan bantuan finansial agar dapat bertahan di masa pandemi. Solusi yang diberikan adalah pemberian bantuan permodalan dengan biaya rendah.

Pengabdian di atas berbeda dengan pengabdian ini karena pengabdian ini tidak berfokus pada permodalan melainkan pada manajemen dan komunikasi. Pengabdian ini berusaha memaksimalkan operasi UKM sehingga dapat mendapatkan hasil yang lebih besar tanpa harus mendapatkan bantuan finansial.

Kemudian pengabdian berikutnya yang dirujuk adalah peran pemasaran digital dalam usaha meningkatkan pendapatan UKM yang terdampak pandemi di Kab. Purwakarta, *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis* (Sunardi, Sarwani, et al., 2020). Metode yang digunakan adalah pemberian *workshop* dan pelatihan. Kesimpulan pengabdian ini adalah pemasaran digital memiliki pengaruh terhadap peningkatan pendapatan UKM di Kab. Purwakarta.

Kegiatan pengabdian ini berbeda karena tidak berfokus pada pemasaran melainkan pada manajemen. Namun demikian, yang dirujuk dari pengabdian di atas adalah metode pengabdian yaitu berupa *workshop* dan pelatihan.

Pengabdian ini juga mengkaji sebuah pengabdian oleh Kangmas yang berjudul strategi UMK dalam menghadapi pandemic Covid-a9, dalam *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1 (2), 67-74 (Susanti et al., 2020). Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan terhadap bagaimana membangun citra merek, mengatur keuangan, dan mengatur permasalahan yang timbul akibat pandemi. Sasaran dari pengabdian ini adalah pelaku UKM. Hasil dari penelitian ini adalah bahwa kolaborasi faktor marketing, keuangan, dan manajemen adalah kunci dari keberhasilan UKM dalam menghadapi pandemi.

Pengabdian ini berbeda dengan pengabdian di atas pada fokusnya di mana pengabdian ini lebih berfokus pada manajemen dan keterampilan komunikasi. Pengabdian ini lebih menekankan kepada pembentukan keterampilan dari objek kegiatan.



METODE

Metode penelitian dalam pengabdian ini adalah:

1. Pengumpulan data dilakukan dengan survei dan observasi terhadap objek pengabdian.
2. Memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada peserta pengabdian.
3. Mengukur hasil dari kegiatan pengabdian.

HASIL

1. Tahap Persiapan

Berikut adalah yang dilakukan pada tahap persiapan pada pengabdian ini:

- a. Survei awal, berupa melakukan kegiatan kunjungan ke objek pengabdian untuk meminta kesediaan dan mengumpulkan berbagai informasi awal yang diperlukan.
- b. Penjadwalan dan pembuatan materi pengabdian.

2. Implementation Stage

Pada tahap ini dilakukan:

- a. Pelaksanaan pengabdian. Pelaksanaan dilakukan 3 kali. Pada pertemuan pertama dilakukan kegiatan penyuluhan. Pada pertemuan kedua dilakukan kegiatan pelatihan. Pada pertemuan ketiga dilakukan evaluasi dan tambahan penyuluhan/pelatihan.
- b. Penutupan kegiatan. Pada tahap ini dilakukan evaluasi menyeluruh terhadap kegiatan pengabdian yang diakhiri dengan penutupan kegiatan Bersama peserta pengabdian.

Masalah utama dari peserta pengabdian adalah masalah keuangan. Pandemi memberi dampak signifikan terhadap keuangan keluarga dan usaha mereka. Sehingga sering kali uang usaha dipakai untuk keperluan keluarga. Bantuan dari pemerintah sering kali dipakai untuk kepentingan keluarga daripada keperluan usaha. Sehingga hal ini terus mengancam kelangsungan usaha mereka.

Untuk mengatasi hal di atas, sebuah aplikasi akuntansi telah digunakan, yaitu yang bernama Smartlink. Aplikasi ini mencatat seluruh transaksi yang ada dalam usaha, termasuk pengambilan dana oleh pemilik. Sehingga dengan aplikasi ini dapat diketahui semua posisi keuangan usaha.

Setelah aplikasi ini digunakan terlihat para pemilik usaha menjadi lebih waspada dalam menggunakan uang usaha. Sehingga dana usaha dapat diputar kembali ke dalam usaha. Walaupun belum pulih seperti semula tapi terlihat adanya kemampuan bertahan UKM dari pencatatan keuangan yang rapi.

Dari sisi manajemen juga terdapat masalah yaitu tidak adanya POAC (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*) dalam usaha. Hal ini mengakibatkan kegiatan menjadi seperti kurang terarah yang berdampak pada kualitas jasa yang dihasilkan. Untuk mengatasi hal ini diberikanlah pelatihan manajemen di mana setiap peserta diminta untuk membuat POAC dan mempraktekkannya. Walaupun agak berat di awal tapi terlihat ada kemajuan dari operasional usaha di mana sekarang menjadi lebih terorganisir dengan baik.

Komunikasi juga sering menjadi masalah, terutama komunikasi yang menggunakan Bahasa Inggris. Banyak pelaku UKM yang sangat minim kemampuan Bahasa Inggrisnya sehingga membatasi mereka mengakses informasi yang tersedia dalam Bahasa Inggris. Untuk mengatasi hal tersebut diberikanlah pelatihan Bahasa Inggris. Pelatihan ini lebih bersifat praktis di mana setiap peserta diminta untuk mengikuti sebuah *podcast* belajar Bahasa Inggris yaitu *speakeenglishpodcast.com*. Pada *podcast* ini para peserta hanya diminta mendengar siarannya yang disampaikan dalam Bahasa Inggris kemudian berusaha



memahami artinya dengan bantuan *transkrip* dan terjemahan. Terlihat adanya kemajuan signifikan pada peserta yang aktif mengikuti kegiatan ini. Terdapat adanya perkembangan yang signifikan pada *listening* dan *speaking*.

3. Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi ditemukan beberapa peserta kurang serius mengikuti kegiatan sehingga terdapat beberapa peserta yang kurang mengalami perkembangan. Hal ini disebabkan karena tidak adanya motivasi baik dari peserta sendiri ataupun dari tim pengabdian.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Masalah keuangan adalah masalah utama yang dialami oleh pelaku UKM di masa pandemi.
2. Kurangnya motivasi dari beberapa pelaku UKM untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan diri.
3. Adanya pengaruh keterampilan manajemen dalam kemajuan usaha UKM.
4. Adanya pengaruh kemampuan Bahasa Inggris dalam pengembangan UKM.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Hartono, H., Hutomo, K., & Mayangsari, M. (2012). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian. *Binus Business Review*, 3(2), 882. <https://doi.org/10.21512/bbr.v3i2.1271>
- [2] Iman, T. F. (2018). *Strategi Pemasaran Jemput Bola Produk Simpanan Ummat Pada KSPPS BMT MARHAMAH Wonosobo*. UIN Walisongo Semarang.
- [3] Nasution, D. A. D., Erlina, E., & Muda, I. (2020). Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Benefita*, 5(2), 212. <https://doi.org/10.22216/jbe.v5i2.5313>
- [4] Sunardi, N., Lesmana, R., Rudi, Kartono, & Hasbiyah, W. (2020). Peran Manajemen Keuangan dan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan bagi Umkm Pasar Modern Intermoda Bsd City Kota Tangerang Selatan di Tengah Pandemi Covid-19. *Abdi Masyarakat*, 2(1), 75–86. <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH/article/view/7416/4901>
- [5] Sunardi, N., Sarwani, AM, E. N., Pranoto, & Hasmanto, R. B. (2020). Peran Digital Marketing dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan UKM yang Berdampak pada Kesejahteraan Masyarakat di Kab. Purwakata di Tengah Pandemi Covid-19. *Abdi Masyarakat Humanis*, 1(2), 127–135. <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH/article/view/4991>
- [6] Susanti, A., Istiyanto, B., & Jalari, M. (2020). Strategi UKM pada Masa Pandemi Covid-19. *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 67–74. <https://doi.org/10.37010/kangmas.v1i2.50>