

PENINGKATAN MANAJEMEN USAHA DAN PENDAMPINGAN APLIKASI EDOBI DALAM MENGELOLA KEUANGAN BOSS LAUNDRY

Desy Ismah Anggraini¹, Pramandiyah Fitah Kusuma², Yuli Ernawati³

^{1,2,3}Universitas Wijaya Putra

desyismahanggraini@uwp.ac.id, pramandiyahfitah@uwp.ac.id, yuliernawati@uwp.ac.id

Abstrak

Kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia saat ini sudah mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. Berdasarkan data BPS, Kota Surabaya memiliki jumlah UMKM sebanyak 60.007 dimana 13.441 UMKM terdaftar di dinas dan 45.566 UMKM terdaftar di Kecamatan. UMKM yang saat ini sedang berkembang adalah Jasa Laundry, Jasa laundry merupakan jenis usaha jasa yang memberikan layanan yang optimal kepada konsumen. Sehingga mitra PPM ini adalah Usaha Boss Laundry yang berlokasi di Jl. Alas Malang No. 5, Kel. Bringin, Kec. Sambikerep, Kota Surabaya. Tujuan PPM: (1) meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses pencatatan transaksi kas masuk dan keluar melalui aplikasi Edobi; (2) Meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan dengan mengatur ulang layout ruangan agar terlihat lebih rapi dan bersih; (3) Meningkatkan omzet Mitra dengan menampilkan banner. Berdasarkan tujuan tersebut, pelaksana melihat permasalahan yang dihadapi mitra diantaranya adalah: bidang keuangan (1) mitra melakukan pencatatan secara manual pada kas masuk saja dan (2) bukti transaksi masih manual; bidang manajemen usaha (1) layout ruangan belum tertata dengan baik dan (2) tidak ada meja kasir; bidang pemasaran belum pernah melakukan promosi. Sehingga solusi yang ditawarkan di bidang keuangan, yaitu: pencatatan transaksi dengan mesin kasir dengan aplikasi edobi; bidang manajemen usaha dengan pengadaan rak dan meja kasir; bidang pemasaran dilakukan program promosi.

Kata Kunci : kas masuk; kas keluar; manajemen usaha

PENDAHULUAN

UMKM memiliki peran penting dalam sektor perekonomian di Indonesia, sesuai dengan pendapat Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI dalam siaran pers tanggal 1 Oktober 2022 menyampaikan bahwa peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha

(Fajar, 2023). Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional (*UMKM Indonesia - KADIN Indonesia*, n.d.). Sementara di Kota Surabaya berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik) jumlah UMKM sebanyak 60.007 dimana 13.441 UMKM terdaftar di dinas dan 45.566 UMKM terdaftar di

Kecamatan (Lapangan & Asri, 2020). Pada Gambar 1 tampak laju pertumbuhan ekonomi Kota Surabaya. Ekonomi Kota Surabaya tahun 2023 mengalami pertumbuhan sebesar 5,70% dibandingkan tahun 2022 sebesar 6,51%.



Sumber : BPS Kota Surabaya (BPS Kota Surabaya, 2024)

Gambar 1 PDRB 2019-2023

Jenis UMKM yang saat ini yang sedang berkembang adalah usaha laundry. Usaha laundry merupakan jenis usaha jasa yang memberikan layanan yang optimal kepada konsumen (Vinatra et al., 2023). Kualitas layanan yang baik tidak hanya mencakup hasil cucian yang bersih dan rapi, tetapi juga meliputi aspek-aspek seperti kecepatan pelayanan, keramahan, fleksibilitas, dan kemudahan dalam bertransaksi. Memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta berupaya memenuhinya dengan baik dapat membantu menjaga kepuasan pelanggan dan membangun hubungan yang baik, yang pada gilirannya dapat mempertahankan konsumen loyal.

Usaha laundry yang menjadi mitra pengabdian ini adalah Boss Laundry yang berlokasi di Bringin, Kota Surabaya, Jawa Timur. Usaha ini dirintis oleh Bapak Ardhu Bhaktiar tahun 2022. Potensi usaha Boss laundry adalah lokasi yang sangat strategis. Lokasi usaha terletak pada jalan utama yang

dekat dengan perkampungan, perumahan, pusat kuliner, sekolah, banyak industri, dan kos.



Gambar 2 Mitra Usaha Boss Laundry

Gambar 2 menjelaskan bahwa pertumbuhan usaha yang lebih cepat dari prediksi menyebabkan ruang usaha tidak mampu menampung jumlah laundry sehingga beberapa laundry yang belum diproses dan yang sudah diproses harus diletakkan di halaman. Berdasarkan hasil *indept interview* dan observasi awal yang dilakukan oleh tim pelaksana memberikan informasi bahwa Boss Laundry buka pukul 07.00 – 21.00 WIB setiap hari tanpa ada hari libur. Perkembangan Boss laundry, pada awal berdiri hanya memiliki 1 mesin cuci, 1 pengering, 1 setrika listrik. Usaha boss laundry mengalami perkembangan, hal ini tampak pada rekapan jurnal pencatatan harian yang menunjukkan kenaikan yang cukup signifikan.

Persaingan yang sangat ketat membuat Boss Laundry memberikan inovasi dengan slogan “1 hari selesai” meskipun dalam satu hari selesai tetapi tanpa ada biaya tambahan, semua biaya dibebankan normal sehingga banyak pelanggan yang tertarik atas waktu yang ditawarkan tersebut. Biaya dan jenis jasa laundry yang ditawarkan oleh Boss Laundry ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Jenis jasa boss laundry

Sistem	Jenis	Harga	Sistem	Jenis	Harga
Laundry Kiloan	Cuci Basah	2.000	Laundry Satuan	Tikar	20.000
	Cuci kering lipat	3.500		Sarung	10.000
	Cuci setrika	6.000		Kemeja	10.000
Laundry Satuan	Seterika	4.000		Kaos	8.000
	Bedcover	20.000		Celana panjang/pendek	10.000
	Sepatu/sandal	20.000		Jaket	20.000
	Karpet	10.000/m		Rok bawah	10.000
	Sprei	10.000		Longdress	20.000
	Gorden	10.000		Dress pendek	15.000
	Tas	25.000		Bagu anak	10.000
	Boneka kecil	10.000		Bantal guling	10.000
	Boneka sedang	15.000		Koper	60.000
	Boneka besar	25.000		Setelan jas	40.000
	Selamat	15.000		Topi	10.000
	Sajadah	10.000		Rompi	10.000

Pada saat ini, Boss laundry mampu menerima jasa laundry 150kg – 250kg per hari dengan omset Rp.700.000 – Rp.900.000 per hari. Untuk memenuhi efektifitas kinerja operasional maka boss laundry melakukan penambahan karyawan dan mesin. Salah satu bentuk penambahan dan pembaruan adalah dengan memperbarui mesin yang dimiliki. Pada saat ini boss laundry sudah memiliki 2 mesin cuci dan 2 pengering dengan masing-masing kapasitas 10kg sehingga kegiatan operasional jauh lebih efektif. Begitu juga dengan setrika listrik yang diganti dengan setrika uap agar lebih meminimalisir resiko kerusakan pakaian. Kedua, bentuk penambahan karyawan, karyawan yang dimiliki oleh Boss laundry sejumlah 4 orang dengan fungsi dan tanggung jawab diantaranya bagian pencucian, bagian setrika, bagian antar jemput laundry, dan bagian keuangan.

Sistem pencatatan Boss laundry sudah dicatat dengan rutin dan rapi setiap transaksi pada buku jurnal harian. Namun, pencatatan manual ini sering terjadi selisih antara kas dan pencatatan. Permasalahan yang lain adalah waktu penerimaan dan estimasi selesai sering terlewat karena nota sering hilang atau lupa dicatat. Sehingga pemilik merasa kesulitan dalam menghitung omset dan keuntungan.

Permasalahan ini sebaiknya proses pencatatan sudah menggunakan sistem agar setiap kegiatan operasional dapat terekam dengan benar.



Gambar 3 pencatatan transaksi secara manual di atas mesin cuci

Boss laundry memiliki lokasi yang sangat strategis. Lokasi usaha terletak pada jalan utama yang dekat dengan perkampungan, perumahan, pusat kuliner, sekolah, dan kos. Karena lokasi usaha sangat strategis dan aksesnya cukup mudah sebaiknya *layout* usaha juga menjadi fokus utama agar konsumen merasa nyaman dan tertarik. Faktanya, karena perkembangan usaha berjalan lebih cepat menyebabkan peralatan yang dimiliki sekarang tidak memadai untuk permintaan jasa laundry. Mitra memerlukan tambahan peralatan berupa rak untuk tempat pakaian, keranjang dan perlu ditata ulang agar tidak terkesan “berantakan”. Mitra juga memerlukan meja khusus untuk kasir agar transaksi yang terjadi tidak dilakukan diatas mesin cuci.



Gambar 4 meja untuk kegiatan penimbangan dan baju siap packing

METODE

Metode pengabdian masyarakat yang akan dilakukan dengan metode sebagai berikut:

1. Prosedur Kerja untuk Mendukung Realisasi Metode yang Ditawarkan

Prosedur kerja yang dapat digunakan dalam realisasi metode yang ditawarkan adalah dengan melakukan identifikasi, pengorganisasian, penyuluhan, pelatihan, program aksi, dan evaluasi:

- a. Observasi Awal
Pada tahapan ini dilakukan observasi pendahuluan yaitu dengan mengidentifikasi manajemen usaha mitra serta proses pencatatan keuangan. Pada tahap ini pelaksana dan mitra juga melakukan koordinasi peran mitra dalam membantu program pengabdian.
- b. Pengorganisasian.
Tahap ini dilakukan dengan pengurusan ijin, penjelasan singkat terkait dengan program yang akan dilakukan termasuk penentuan waktu, tempat, pembiayaan, dan peralatan yang berhubungan dengan proses penelitian.
- c. Persiapan Pengabdian
Persiapan ini mencakup persiapan organisasi ruangan terkait dengan mengatur kembali tata letak ruangan, persiapan pengaplikasian Edobi, dan proses pemasaran.
- d. Pelaksanaan Kegiatan
Pada tahap pelaksanaan, pelaksana memberikan pendampingan dalam menerapkan aplikasi edobi serta mulai menyusun tata letak ruangan. Selain itu pada tahap ini pelaksana mulai menyiapkan *banner* untuk program promosi.
- e. Evaluasi
Tahap evaluasi dilakukan setelah seluruh tahapan dilakukan. Pada tahap ini pelaksana akan melakukan analisis terhadap ketercapaian mitra. Pelaksana akan mengevaluasi progress tata letak ruangan mitra, kondisi pencatatan dengan edobi serta progress dari program pemasaran mitra. Tahap evaluasi tersebut akan dicocokkan dengan target yang sudah ditetapkan oleh pelaksana kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Target Luaran

Target luaran yang diharapkan dapat dicapai berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra adalah:

1. Boss Laundry sudah menggunakan sistem pencatatan dengan Edobi sehingga semua aktivitas (mulai kas masuk dan keluar) sudah dicatat dalam satu sistem, serta dapat mencetak nota elektronik untuk konsumen serta dapat memberikan estimasi waktu selesai dan siap diserahkan kepada konsumen.
2. Tata letak ruangan sudah tertata dengan baik sesuai dengan fungsinya. Rak digunakan untuk meletakkan paket laundry yang sudah selesai dan akan di proses. Meja kasir sudah digunakan untuk penimbangan laundry dan semua kegiatan transaksi.
3. Banner dalam media promosi sudah terpasang di depan toko.

Pembahasan

Program pemberdayaan masyarakat (PPM) dilakukan di Boss Laundry di Bringin, Surabaya, Jawa Timur. PPM ini melakukan pendampingan dalam aspek Keuangan, tata usaha, serta pemasaran. Berikut pendampingan yang dilakukan.

1. Pendampingan Aspek Keuangan

Proses pendampingan keuangan dilakukan karena selama ini mitra masih menggunakan pencatatan dengan manual. Mitra melakukan pencatatan terkait dengan transaksi penerimaan kas saja, seperti ada kas masuk dari proses pembayaran laundry. Pada kas keluar pencatatan jarang dilakukan karena semua hasil laundry yang dipegang oleh pemilik sehingga ketika ada kas keluar pemilik langsung melakukan pembayaran tanpa ada catatan, sehingga tidak bisa langsung memprediksi keuntungan atau kerugian.

Selain itu karena proses pencatatan dengan manual, maka nota yang dikeluarkan

dalam bentuk manual. Hal ini menimbulkan permasalahan jika nota tersebut hilang atau rusak. Nota akan dicatat rangkap 2 yaitu satu untuk konsumen dan satu lagi untuk pihak laundry. Dalam prosesnya terkadang pelanggan kehilangan atau nota rusak sehingga sulit mengecek kebenaran nota. Selain itu dari sisi pihak mitra, nota tersebut akan di tempel pada kantong laundry yang nantinya akan ditempel pada mesin ketika sudah masuk giliran laundry tersebut. Pada proses ini terkadang nota sering rusak karena tidak sengaja terkena percikan air, sehingga mitra akan kesulitan untuk membaca keseuaian nota atau bahkan nota hilang. Ketika hilang atau rusak mitra tidak memiliki salinan sehingga hal ini akan berdampak pada proses pencatatan.



Gambar 5 Aplikasi kasir edobi

Berdasarkan permasalahan tersebut maka pelaksana mencoba untuk menganalisis aplikasi kasir yang cocok dengan usaha laundry. Aplikasi yang dipilih adalah aplikasi edobi, dimana semua pencatatan baik nama pelanggan, estimasi perkiraan selesai, nota sampai pada pencatatan kas masuk dan keluar semua sudah dapat langsung tercek secara otomatis.

2. Pendampingan Aspek Tata Letak

Ruangan mitra dengan luas yang terbatas membuat mitra harus memaksimalkan ruangan yang ada. Selain itu, perkembangan usaha laundry yang begitu cepat menyebabkan mitra belum siap menghadapi lonjakan tersebut, sehingga pakaian yang akan diproses atau siap diambil terkadang tidak ada tempat dan terkadang harus diletakkan diluar. Hal ini terkesan berantakan dan kurang menarik bagi para pelanggan.

Peralatan yang masih kurang mendukung membuat tata letak ruangan kurang optimal, maka meja kasir berubah fungsi menjadi meja untuk peletakan pakaian. Ketika ada transaksi dilakukan diatas mesin cuci. Dengan menambahkan meja kasir dan rak diharapkan dapat digunakan sebagaimana fungsinya. Rak digunakan untuk menyimpan pakaian laundry serta meja kasir digunakan untuk transaksi.

3. Aspek pemasaran

Pemasaran yang dilakukan oleh mitra masih pasif, sehingga beberapa konsumen adalah konsumen tetap. Tidak adanya banner yang terpasang membuat konsumen tidak memahami bisnis tersebut. Jika diperhatikan dengan seksama usaha laundry tersebut memiliki kelebihan yaitu laundry dapat selesai dalam satu hari tanpa ada biaya tambahan, biaya yang di bebaskan juga masih lebih rendah dibandingkan kompetitornya, selain itu mitra memiliki berbagai macam pelayanan jasa. Seharusnya keunggulan-keunggulan tersebut harus ditampilkan dalam benner sehingga konsumen atau calon pelanggan mengetahui lebih banyak tentang usaha tersebut. Dengan adanya banner diharapkan calon pelanggan dan pelanggan dapat mengetahui jenis layanan dan biayanya serta dapat menjadi alat promosi yang baik jika diletakkan di depan usaha mitra.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan di Boss laundry dengan melihat tiga aspek permasalahan yaitu aspek keuangan, aspek tata letak dan aspek pemasaran sudah dapat dilakukan. Ketiga aspek tersebut sangat mempengaruhi efektifitas dan efisiensi kinerja.

Pada aspek keuangan, aplikasi edobi sudah mulai diaplikasikan dalam setiap kegiatan baik kas masuk maupun kas keluar. Penggunaan aplikasi edobi sangat membantu dalam efektifitas dan efisiensi pencatatan dan rekam jejak para pelanggan. Pada aspek tata letak, ruangan mitra sudah tertata dengan rapi dan terlihat lebih menarik dengan penambahan rak dan meja kasir. Selanjutnya pada aspek pemasaran dengan menampilkan banner yang berisi informasi terkait jasa laundry, dengan adanya banner tersebut terbukti adanya peningkatan 20% pelanggan baru, hal ini tampak pada aplikasi edobi dengan adanya penambahan jumlah pelanggan baru.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Universitas Wijaya Putra sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat Universitas Wijaya Putra Tahun 2024 Nomor : 059.05/ST/LPPM-UWP/K-I/VII/2024 tanggal 2 Juli 2024. Serta terima kasih kepada Boss Laundry yaitu Bapak Ardhu.

REFERENSI

- BPS Kota Surabaya. (2024). Pertumbuhan Ekonomi Kota Surabaya Tahun 2023. *Bps.Go.Id*, 10(32), 114–122.
- Fajar. (2023). Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia. In *Djpb.Kemenkeu.Go.Id*.
<https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikapi ng/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>
- Lapangan, D. P., & Asri, D. N. (2020). Program Pengembangan UMKM. In *Bank Indonesia*.
<https://www.bi.go.id/id/umkm/program-pengembangan-umkm/default.aspx>
- UMKM Indonesia - KADIN Indonesia. (n.d.).
<https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>
- Vinatra, S., Bisnis, A., Veteran, U., & Timur, J. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08.
<https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>