



Implementasi Model SMART Bisnis UMKM Pengrajin Olahan Limbah Rumah Tangga (Sampah Plastik) Melalui Galeri Bisnis Terpadu Pada Usaha Mila Accessories Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelan

Implementation of the SMART Model for MSME Business in Household Waste (Plastic Waste) Craftsmanship through an Integrated Business Gallery at Mila Accessories, Tanah 600 Village, Medan Marelan District

Enika Diana Batubara^{1*}, Yenni Ramadhani Harahap², Hariyati Lubis³, Renny Lubis⁴, T. Elfira Rahmayati⁵

Published online: 1 Desember 2024

ABSTRAK

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan pilar penting dalam ekonomi Indonesia, khususnya di Kota Medan. Di tengah resesi ekonomi global, pelaku UMKM, seperti Mila Accessories, yang memanfaatkan limbah rumah tangga, tetap mampu bertahan dan berinovasi. Sejak berdiri pada 2012, usaha ini telah melewati berbagai tantangan, termasuk dampak pandemi COVID-19. Namun, mereka menghadapi kendala dalam pemasaran, manajemen keuangan, dan legalitas usaha. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengabdian merancang "Smart Bisnis Gallery Malaya Nst," sebuah galeri bisnis terpadu yang menggabungkan konsep offline dan online. Galeri ini dilengkapi dengan dekorasi, meja kantor, dan perlengkapan manajemen usaha yang mendukung operasional. Upaya online mencakup peningkatan media sosial melalui iklan berbayar untuk menarik lebih banyak pengunjung dan meningkatkan visibilitas produk. Proses pelaksanaan meliputi persiapan galeri, pembersihan, pelatihan penggunaan galeri, serta pameran dan peluncuran yang dihadiri oleh berbagai pihak, termasuk Wakil Rektor Universitas Amir Hamzah. Dampak dari Smart Bisnis Gallery terlihat dalam peningkatan pemasaran dan penjualan, dengan jumlah pesanan yang meningkat selama pameran. Produk UMKM semakin dikenal, dan usaha ini juga menerima tawaran pembinaan dari kelurahan. Saat ini, proses pendaftaran hak merk untuk usaha Malaya Nst sedang berlangsung, yang diharapkan dapat meningkatkan legalitas dan daya saing usaha.

Kata Kunci: Smart Bisnis, UMKM, Olahan Limbah, Galeri, Bisnis Terpadu

Abstract. Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are a crucial pillar of Indonesia's economy, particularly in Medan City. Amid the global economic recession, MSME players, such as Mila Accessories, which utilizes household waste, have remained resilient and innovative. Since its establishment in 2012, this business has navigated various challenges, including the impacts of the COVID-19 pandemic. However, it faces obstacles in marketing, financial management, and business legality. To address these issues, the service team designed the "Smart Business Gallery Malaya Nst," an integrated business gallery that combines offline and online concepts. This gallery is equipped with decorations, office desks, and management tools to support operational activities. Online efforts include enhancing social media presence through paid advertisements to attract more visitors and increase product visibility. The implementation process involved preparing the gallery, cleaning, training on the use of the gallery, and hosting an exhibition and launch attended by various stakeholders, including the Vice Rector of Amir Hamzah University. The impact of the Smart Business Gallery is evident in increased marketing and sales, with a rise in orders during the exhibition. The MSME's products have gained recognition, and the business has also received training offers from the local government. Currently, the registration process for the trademark of Malaya Nst is underway, which is expected to enhance the business's legality and competitiveness.

¹⁻⁵ Universitas Amir Hamzah

*) *corresponding author*

Enika Diana Batubara
Universitas Amir Hamzah, Jalan Pancing Pasar V Barat
Medan Estate, Deli Serdang, 20371, Indonesia

Email: enikadiana84@gmail.com

Keywords: Smart Business, MSMEs, Waste Utilization, Gallery, Integrated Business

PENDAHULUAN

Saat ekonomi dunia dan Indonesia mengalami resesi, justru pelaku UMKM tidak sedikitpun terkena dampak negatif resesi ekonomi tersebut. Kreativitas dan kemampuan masyarakat dalam menyalurkan ide dan kreasinya dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia diwujudkan dalam beragamnya produk UMKM. UMKM kerajinan memberikan bukti sebagai perusahaan yang mampu bertahan dalam dinamika dan tantangan situasi persaingan yang ada (Hadipuro, Maretha, & Retnawati, 2013; Retnawati & Soekesi, 2009, 2010). Seperti halnya, UMKM kerajinan tangan dari olahan limbah rumah tangga yang ada di Kota Medan khususnya Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelan yaitu Mila Accessories, dimana usaha ini tetap survive sejak 2012 dengan jumlah pegawai sebanyak 4 orang secara sistem pengupahan borongan yang direkrut dari tetangga sekitar. Usaha ini jugamampu melewati berbagai kesulitan usaha seperti dampak pandemic Covid 19 yang baru ini terjadi.

Tujuan dari kegiatan PKM yang diusulkan oleh tim pengabdian diatas adalah sebagai upaya dalam pengembangan potensi dan perbaikan masalah pada UMKM khususnya UMKM di Kota Medan. Adapun salah satu upaya tersebut sejalan dengan program MBKM dan Indikator Kinerja Utama (IKU) yaitu berdasarkan IKU 2 bagi mahasiswa yang telah lulus dari program studi Perguruan Tinggi yang memiliki pengalaman belajar di luar kampus paling sedikit 6 SKS dan ini sejalan dengan MBKM, sedangkan IKU 5 bagi dosen hasil penelitian dosen berupa studi kasus dan dapat digunakan sebagai materi ajar di program studi. Pengusul bekerja sama dengan satu mitra UMKM dari pengrajin limbah rumah tangga yaitu Mila Accessories Kecamatan Medan Marelan Kelurahan Tanah 600. Mila Accessories merupakan salah satu UMKM kreatif dan inovatif sebagai pengrajin dalam mengolah Limbah Rumah Tangga.

Adapun olahan limbah rumah tangga yang dikreasikan mulai dari sampah anorganik sampai organik seperti plastik deterjen, sampah sayur dan buah– buahan, sampah cup air mineral, sampah kain perca pakaian, sampah kulit jagung serta beberapa kerajinan tangan lainnya yang diolah menjadi tas, ambal, dompet, pupuk tanaman, pengharum lantai, hiasan dinding, dan beragam produk kreatiflainnya yang dapat dimanfaatkan untuk aktivitas kehidupan sehari–hari. Awal mula usaha Mila Accessories ini didirikan pada tahun 2014 dimana usaha ini diawali dengan hobi sang pemilik untuk mengumpulkan sampah – sampah plastic sebagai usaha menegakkan konsep Go Green. Dari hasil pengumpulan sampah tersebut, ibu Kumalawaty berinisiatif untuk mengubah sampah menjadi suatu benda yang bermanfaat untuk masyarakat sekitar seperti Tas, Ambal, Dompet, dan beberapa anke kerajinan tangan lainnya. Namun berjalannya usaha ini, pemilik Mila Accessories mengalami beberapa kendala usaha.

Sehingga dari Program PKM ini dapat bermanfaat dalam mengatasi permasalahan UMKM yang memproduksi daur ulang sampah plastik seperti Tas, Ambal, Dompet, Tempat Tissue, dll mengalami beberapa kendala usaha seperti **Pemasaran Produk** yang menjadi utama masalah usaha dikarenakan masih banyak masyarakat kota Medan yang masih kurang tertarik menggunakan produk tersebut dan kurangnya akses jual ke pelanggan. Selain itu, permasalahan yang kedua berupa **Masalah Keuangan**, dimana kurangnya modal dalam mengembangkan usaha, pembukuan usaha belum optimal dilakukan sehingga masih sering bercampur antar keuangan pribadi dan keuangan usaha. Selanjutnya, permasalahan ketiga berupa **Legalitas Usaha**. Hal ini perlu diselesaikan guna untuk tingkat kepercayaan masyarakat dalam menggunakan produk Mila Accessories. Oleh karena itu, tim pengabdian melakukan inovasi dan terobosan terbaru untuk percepatan penyelesaian permasalahan diatas dengan mengajukan judul PKM diatas. Fenomena pencemaran lingkungan dari penimbunan sampah plastic juga terjadi dilingkungan tempat mitra tinggal. Berdasarkan kondisi ini, mitra mendirikan usaha kerajinan tangan “Mila Accessories” dari olahan limbah rumah tangga sebagai tekad mitra untuk meminimalisir pencemaran limbah plastic dimasyarakat guna mencapai kondisi lingkungan yang *Go Green* atau peduli lingkungan. Selain itu, mitra juga memiliki ide untuk mengolah sampah tersebut menjadi produk yang bernilai ekonomi bagi pelaku maupun masyarakat sehingga dapat menghasilkan *profit*. Adapun alasan mitra memilih

sector usaha ini karena hobi dan ketrampilan yang dimiliki mitra serta kepedulian mitra terhadap lingkungan.

TINJAUAN KONSEPTUAL

Berdasarkan ulasan analisis situasi yang telah dipaparkan secara lengkap dan komperhensif mengenai kondisi usaha mitra, maka permasalahan mitra (Mila Accessories) yaitu pengusaha tidak terlalu banyak menemukan kendala dari segi aktivitas produksi karena pengusaha langsung memproduksi dalam mengoah limbah rumah tangga namaun masih belum memdai dalam mengelola manajemen produksinya. Selain itu, pengusaha banyak mengalami kendala bisnis dalam manajemen usaha seperti pembukuan usaha yang masih banyak belum mencatat transaksi usaha dan sering bercampur antara keuangan usaha dan keuangan pribadi, kegiatan pemasaran yang kurang *update* dan terkontrol, sulitnya distribusi produk kemasyarakat secara cepat dan tepat sasaran yang menyebabkan masyarakat banyak belum mengetahui produk inovatif ini, minimnya tenaga SDM yang kompeten dalam sector usaha ini untuk dipekerjaka sehingga ketika ada borongan penjualan sulit untuk dilakukan percepatan produksi dan mengikuti trend design terbaru, pengurusan perizinan usaha maupun perpajakannya yang sulit dalam proses administrasi, kesulitan modal usaha. Oleh karena itu, berdasarkan uraian tersebut dan hasil diskusi bersama mitra maka dapat diidentifikasi

Permasalahan –permasalahan pada usaha mitra “Mila Accessories” yaitu:

1. Bidang Produksi:

Pengumpulan bahan baku tidak efektif dan efesien, Trend design terkini dan pengemasan belummemadai

2. Bidang Pemasaran:

Produk belum diketahui masyarakat, minat beli masyarakat minim, tidak paham strategi pemasaran yang tepat sasaran secara offline atau online, kegiatan pemasaran yang kuurang *update* dan terkontrol

3. Bidang Manajemen:

Struktur organisasi belum terbentuk, kemampuan mengelola teknologi rendah, mengelola sumberdaya manusia anggota masih belum kompeten terkendala minimnya sistem pengupahan, serta mengatur keuangan usaha masih berdasarkan insting dan belum ada tata kelola yang baik karenabelum sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), sistem penjualan yang belum baik, perencanaan bisnis dan anggaran tidak dibuat, tidak paham akan perpajakan khususnya pada UMKM sehingga membuat persepsi pengusaha tentang dana investasi dan kredit sulit diperoleh.

4. Bidang Keuangan:

Keuangan pribadi masih bercampur dengan keuangan usaha. Modal keuangan masih bersumber dari modal pribadi yang masih minim.

5. Bidang Legalitas:

Belum ada izin resmi usaha atau produk

Dengan demikian, sesuai hasil survey dan diskusi antara pengusul bersama mitra diatas maka dapat dirumuskan prioritas permasalahan mitra yang harus segera diselesaikan melalui Pengembangan Masyarakat Pemula (PMP) Tahun 2024 adalah:

Tabel 1. Prioritas Permasalahan Mitra

No	Prioritas Permasalahan Mitra	Keterangan
1	Bidang Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> - Minat beli masyarakat setempat kurang untuk produk kerajinan tangan - Tidak paham tentang strategi pemasaran yang tepat sasaran secara offline atau online
2	Bidang Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur organisasi belum terbentuk - Pengelolaan teknologi masih minim - Pengelolaan SDM anggota masih belum kompeten - Pengelolaan keuangan masih serabutan seperti belum ada tata kelola keuangan sesuai standar yang berlaku (SAK EMKM), sistem penjualan yang baik, perencanaan bisnis dan anggaran tidak dibuat, tidak paham akan perpajakan khususnya pada UMKM sehingga membuat persepsi pengusaha tentang dana investasi dan kredit sulit diperoleh
3	Bidang Legalitas	- Peningkatan izin usaha

Sumber: Hasil Wawancara Pada Mitra (2024)

SOLUSI

Untuk membangkitkan kembali kondisi mitra tersebut diperlukan solusi mitigasi sebagai upaya perbaikan dalam menyelesaikan masalah mitra. Langkah tersebut melalui program PMP tahun 2024 selama 6 bulan yaitu menciptakan stimulus sisi permintaan dan mendorong platform digital (*online*) untuk memperluas kemitraan. Sehingga, pengusul menawarkan program *One Solution* untuk mengintegrasikan seluruh solusi mitigasi tersebut agar dapat dilakukan percepatan perbaikan terhadap prioritas masalah mitra dengan melibatkan mahasiswa, yaitu:

Tabel 2. Pengukuran Target Capaian Sesuai Solusi Yang Ditawarkan

Prioritas Masalah Mitra	Solusi Yang Ditawarkan	Target Luaran	Indikator
1. Bidang Pemasaran <ul style="list-style-type: none"> - Minat beli masyarakat setempat kurang untuk kerajinan tangan - Tidak paham strategi pemasaran yang tepat sasaran secara offline atau online 	Pembukaan Galeri: 1. Offline (Mini-Gallery) 2. Online (Blog, Marketplace)	Jumlah Omzet yang meningkat sudah menjalankan solusi yang ditawarkan	<ul style="list-style-type: none"> - Calon pembeli meningkat - Transaksi Jual meningkat - Database calon pembeli dan pelanggan: ada - Jumlah langganan: bertambah
2. Bidang Manajemen <ul style="list-style-type: none"> - Struktur organisasi belum terbentuk - Pengelola teknologi masih minim - Pengelolaan SDM anggota masih belum kompeten - Pengelolaan keuangan masih serabutan seperti belum ada tata kelola keuangan sesuai standar (SAK EMKM), sistem penjualan yang belum baik, perencanaan bisnis dan 	Gallery dilengkapi dengan perangkat manajemen khususnya keuangan yaitu penyusunan Laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM) secara manual	Kemampuan manajemen usaha mitra meningkat melalui uji coba solusi yang ditawarkan	Perangkat manajemen (keuangan) : <ul style="list-style-type: none"> - Tata kelola keuangan sesuai siklus akuntansi dasar khusus perusahaan dagang secara manual - Dokumen yang diperlukan sesuai (point a): dilengkapi

anggaran tidak buat, tidak paham perpajakan sehingga membuat persepsi pengusaha tentang dana investasi dan kredit sulit diperoleh.				
3. All bidang: Menjelaskan integrasi kedua bidang dalam beroperasi	Perencanaan bisnis menggunakan model Smart Bisnis UMKM.	Gallery terpadu menggunakan model	Unit usaha berbadan hokum telah terdaftar dan harus ada peningkatan setelah solusi yang ditawarkan	- Target pasar: cepat dan tepat sasaran - Perangkat manajemen usaha: tersedia - Bukti dokumen keputusan berbadan hokum beserta peningkatannya: tersedia

Sumber: Olah Data (2024)

Bidang pemasaran terutama dalam hal minat beli masyarakat dan tidak memahami strategipemasaran secara tepat sasaran merupakan dilema yang saat ini terjadi pada mitra dikarenakan untuk masyarakat setempat maupun Kota Medan, produk kerajinan tangan kurang disukai. Sehingga, pengusul menawarkan pembukaan galeri offline berupa mini galery dan galeri online berupa blog yang link ke Marketplace seperti pendaftaran member berbayar Tokopedia (*Power Merchant*) atau Facebook (FB Ads). Hal ini agar jumlah omzet mitra meningkat dari peningkatan minat atau calon pembeli maupun bertambahnya langganan. Sedangkan kondisi mitra dibidang manajemen khususnya keuangan sangat terkendala dalam hal pengelolaan keuangan masih serabutan dikarenakan tidak ada pembagian tugas seperti halnya membuat struktur organisasi yang masih sederhana. Maka dari itu, pengusul menawarkan kelengkapan perangkat manajemen khususnya keuangan melalui uji coba pembukaan galeri mitra tersebut dengan menerapkan Laporan Keuangan Sesuai SAK EMKM. Tujuan kegiatan tersebut agar usaha mitra memiliki peningkatan kemampuan manajemen usaha dengan memiliki perangkat manajemen khususnya keuangan berupa tata kelola keuangan yang baik sesuai Siklus Akuntansi Dasar pada Perusahaan Dagang secara Manual. Selanjutnya, dilakukan integrasi dalam penyelesaian 2 (dua) bidang masalah prioritas diatas dengan membangun Galery Bisnis Terpadu Menggunakan Model Smart Bisnis UMKM. Hal ini bertujuan agar usaha mitra melalui Galeri memiliki izin usaha yang dibuktikan dari galeri ini terdaftar di Disperindag. Berdasarkan paparan tersebut maka pengusul menawarkan kepada mitra untuk membuat rencana bisnis pada perbaikan usahanya sebagai awal dari kebangkitan dari keterpurukan usaha yang terjadi dengan membuat rencana yang SMART. Adapun S.M.A.R.T. yang akan pengusul bahas adalah sebuah Cara Pintar Pada Bisnis UMKM untuk membangun atau mengembangkan bahkan memperbaiki sebuah usaha/bisnis khususnya UMKM

DESAIN PENELITIAN

1. Tahap–Tahap Pelaksanaan Pengabdian

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada mitra Mila Accessories pengrajin olahan limbah plastik rumah tangga dengan perumusan prioritas masalah mitra (sosialisasi kegiatan, observasi dan analisa situasi mitra), kegiatan pengabdian (materi pelatihan, praktek langsung target tujuan yang telah ditetapkan, memantau hasil praktek), evaluasi hasil pelaksanaan pengabdian, dokumentasi. Adapun penjelasan tahapan tersebut adalah:

a. Perumusan Prioritas Masalah Mitra

Tim pengusul membuat agenda kunjungan dan bahan wawancara untuk mengumpulkan data danidentifikasi masalah – masalah yang muncul (*mapping*) untuk menetapkan prioritas masalah dan

keinginan mitra dalam pengembangan usaha, serta melihat kondisi usaha pada mitra melalui diskusi, tanya jawab, hingga silaturahmi untuk menjalin komunikasi yang baik.



Gambar 7. Jalinan Komunikasi Yang Baik

b. Kegiatan Pengabdian

Setelah prioritas masalah mitra ditetapkan, maka tahapan ini menjelaskan proses pelaksanaan dari solusi yang ditawarkan pengusul yaitu:

Pengabdian Mengatasi Masalah Pemasaran

Pengusul melakukan Uji Coba sesuai kepakaran/keahlian yang ada pada tim melalui “Pembukaan Galeri” pada usaha mitra dengan 2(dua) kategori yaitu secara offline dan online. Tujuan utamanya untuk meningkatkan gairah “Minat Beli Masyarakat” sehingga “Omzet Mitra” juga naik. Untuk galeri offline berupa mini galery yang akan didesign ulang tempat mitra yang sudah ada menggunakan prinsip perancangan galeri mulai tampilan luar sampai tampilan dalam. Untuk tampilan luar melalui spanduk guna mengenalkan galeri pada masyarakat. Sementara, tampilan dalam akan dirancang kembali mulai dari dekorasi ruangan yang menarik melalui kondisi ruang stabil, suasana menarik seperti penyediaan walpaper stiker, kawat ram di dinding dan beberapa bunga artifisial, dekorasi steling yang dimiliki mitra melalui pencahayaan yang cukup untuk menciptakan display produk yang indah, serta didukung sarana prasarana khususnya media kursi dan meja yang bisa multifungsi seperti media demo, diskusi, bahkan transaksi usaha, dll sebagai ciri khas tema Galeri ini. Adapun beberapa contoh rancangan yang pengusul gunakan yaitu. Untuk kondisi terkini, mulai dari spanduk hingga ruang kerja dan ruang penjualan sangat mini dan belum memadai.



Gambar 8. Kondisi Usaha mitra saat ini (Keadaan Spanduk, Ruang Kerja/Penjualan)



Gambar 9. Contoh Rencana Rancangan MINI GALERI

Untuk galeri online berupa blog *link* ke Marketplace. Media online sudah dijalankan mitra namun belum memadai karena masih menggunakan akun facebook pribadi dengan tampilan sederhana. Maka pada usaha mitra akan dirancang pemasangan blog tipe standar namun berisi konten dandesign *premium* langsung *link* ke Marketplace terpercaya seperti Tokopedia (*Power Merchant*), Facebook (FBAds).



Gambar 10. Mitra Akan Memiliki BLOG *link* ke Marketplace

Pengabdian Mengatasi Masalah Manajemen

Prioritas masalah mitra bidang manajemen khususnya keuangan yaitu belum menjalankan perangkat keuangan dengan baik. Maka akan dipersiapkan laporan keuangan sesuai SAKEMKM yaitu penerapan siklus akuntansi dasar untuk usaha dagang secara manual dan terkomputerisasi pada galeritersebut. Kelengkapan perangkat manualnya seperti buku jurnal, buku besar, bukti transaksi usaha, buku laporan keuangan, tempat kasir, kalkulator, bahan ATK. Tujuan utamanya agar kemampuan manajemen mitra meningkat.



Pengabdian Mengatasi Masalah Legalitas

Setelah kegiatan pengabdian untuk mengatasi masalah pemasaran dan manajemen dirancangan dilakukan maka akan dilakukan integrasi sehingga menjadi satu kesatuan rancangan berupa “Galery Bisnis Terpadu Menggunakan Model Smart Bisnis UMKM”. Tujuan utamanya agar unit bisnis berbadan hukum terdaftar dinas terkait. Hal ini sebagai upaya dalam menyelesaikan prioritas masalah mitra tentang percepatan pemulihan maupun perkembangan usaha.

c. Evaluasi hasil pelaksanaan pengabdian

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengukur seberapa jauh galeri bisnis terpadu menggunakan Model Smart Bisnis UMKM dapat dimanfaatkan dan dikelola dengan baik oleh mitra.

d. Dokumentasi

Dokumentasi kegiatan yang dilakukan dalam bentuk foto dan video kegiatan pengabdian serta publikasi kegiatan di seminar nasional maupun media massa cetak

2. Partisipasi Mitra

Sebelum proposal ini dibuat terlebih dahulu dilakukan survey awal dan wawancara untuk mengetahui kondisi mitra dan hal-hal yang dianggap perlu untuk dibenahi atau dilakukan pemberdayaan pada mitra. Pendampingan secara teori dan praktek merupakan kegiatan yang diusulkan atas dasar diskusi dan kerjasama antara pengusul dan mitra. Mitra berpartisipasi aktif dalam setiap rencana kegiatan. Jenis partisipasi mitra dalam pelaksanaan pengabdian adalah: komitmen kerja sama dan partisipasi dalam melengkapi proses pelaksanaan pengabdian yang sudah dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian sampai pada penerapan model Smart Bisnis UMKM melalui galeri bisnis terpadu. Mitra juga menyediakan tempat dan hal-hal yang diperlukan untuk kegiatan launching galeri bisnis terpadu, selain itu mitra berpartisipasi dalam menyediakan sarana dan prasarana untuk galeri offline (minigaleri) ditempat mitra dan galeri online (*blog link* ke Market Place) serta perangkat Manajemen khususnya keuangan berupa laporan keuangan SAK EMKM selain dari bahan pelaksanaan pengabdian yang telah ditetapkan pada program PMP tahun 2024. Dengan demikian, diharapkan luaran kegiatan yang dihasilkan dapat dimanfaatkan dengan baik serta berkelanjutan oleh mitra.

HASIL PENELITIAN

Adapun hasil implementasi dari kegiatan PKM tersebut yang telah dilakukan oleh tim pengabdian terhadap mitra (Mila Accessories dengan nama pemilik usaha Kumalawaty Nasution) berupa pembuatan gallery offline dan gallery online secara terpadu. Gallery Offline dibuat dalam bentuk “Mini Gallery” yang didesign di rumah ibu kumalawaty nst selaku pemilik Mila Accessories. Adapun “Mini Gallery” ini dilengkapi dengan Dekorasi Ruang Usaha dan Stelling sebagai wadah Gallery, Spanduk Usaha, Banner, Plank Papan Usaha, Stiker serta perangkat keuangan sebagai manajemen keuangan usaha sekaligus administrasi kantor seperti buku kas, kwitansi, faktur, buku pedoman Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM), perlengkapan ATK, kalkulator, dll. Selain itu, Mini Gallery juga disertai perangkat Legalitas usahanya seperti pengusulan untuk mendaftarkan izin merk usahanya ke lembaga terkait namun untuk izin pendirian usaha UMKM nya sudah terdaftar sebelumnya dan hak merk sedang proses pengusulan (*NB: Perubahan Mila Accessories menjadi MALAYA NST*). Sedangkan Gallery Online dibuat dalam bentuk “Pemasangan Media Sosial seperti Instagram, Tiktok, Facebook dengan layanan berbayar, Youtube Channel” guna meningkatkan rating followers atau pengunjung. Selain itu, Gallery Online juga dilengkapi dengan perangkat konten di Mini Gallery sebagai media Live Streaming. Smart Gallery Bisnis Malaya Nst ini diresmikan melalui acara “Pameran & Launching Gallery” yang diresmikan oleh Wakil Rektor I Universitas Amir Hamzah dan Lurah Tanah 600 Medan dan dihadiri oleh mitra, tim pengabdian, pelaku UMKM, masyarakat setempat.

Mitra PKM ini adalah Mila Accessories dengan nama pemilik usaha Kumalawaty Nasution yang beralamat di Jalan Marelان Raya Gg. Pusara Medan Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelان.



Gambar 12. Launching Smart Bisnis Gallery Malaya Nst kepada mitra yang disahkan oleh Wakil Rektor I Unham & Lurah Tanah 600

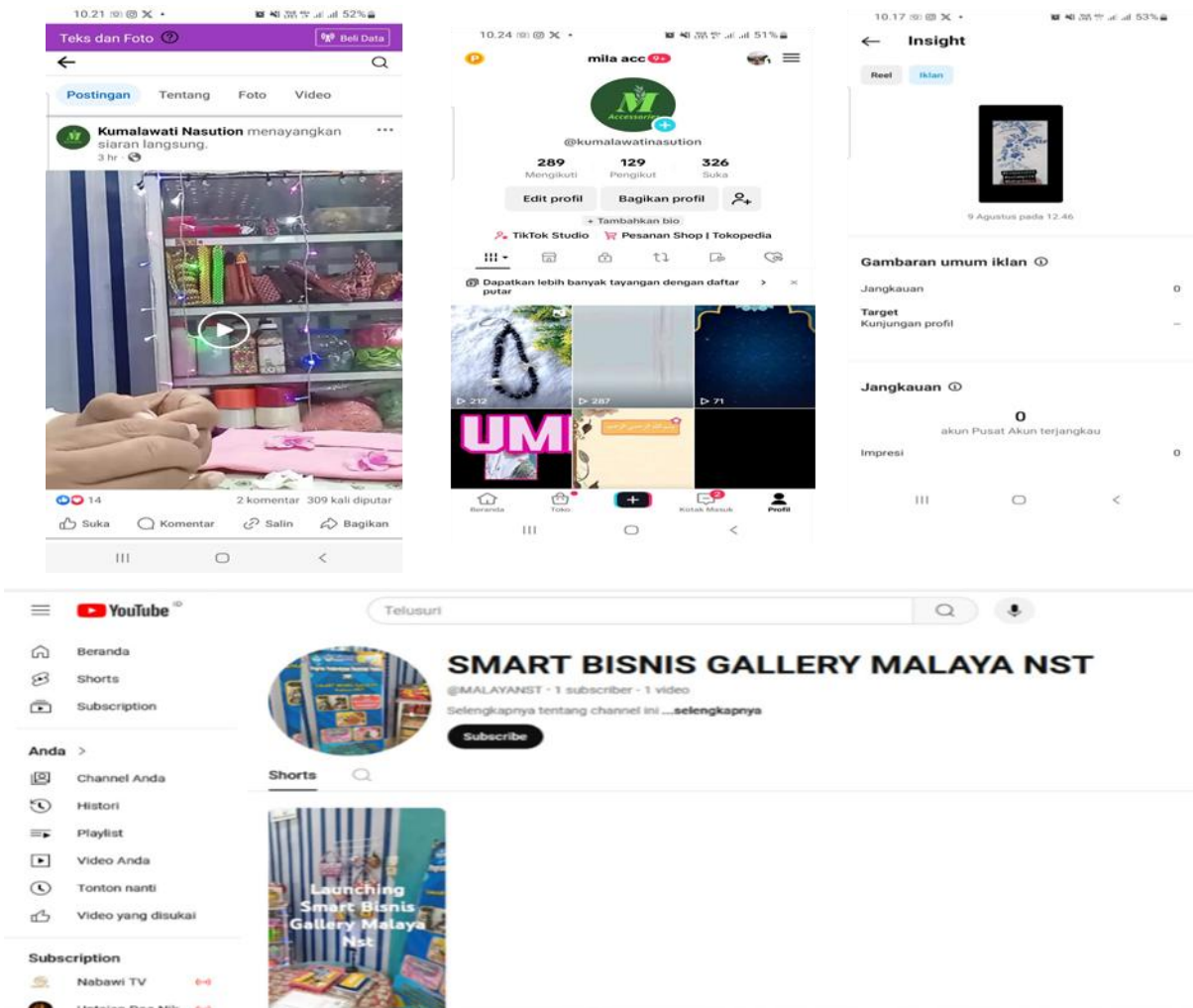
Berikut ini merupakan produk teknologi dan inovasi yang tim pengabdian kembangkan pada usaha mitra secara Hard dan Soft.

1. Bentuk Produk teknologi dan Inovasi (HARD):



Gambar 13. Gallery Bisnis Offline (Smart Bisnis Gallery Malaya Nst)

2. Bentuk Produk teknologi dan Inovasi (SOFT)



Gambar 14. Gallery Bisnis Online: Facebook, TikToc, Instagram, YoutubeChannel (Smart Bisnis Gallery Malaya Nst)

PENERAPAN TEKNOLOGI DAN INOVASI KEPADA MASYARAKAT (RELEVANSI DAN PARTISIPASI MASYARAKAT)

Adapun solusi dari permasalahan mitra (Mila Accessories) yang dilakukan oleh tim pengabdian yaitu beberapa dosen Universitas Amir Hamzah yang sudah tertera diatas dengan membuat suatu terobosan dan inovasi terbaru terkait dari judul PKM diatas dengan membangun sebuah Mini Gallery Offline dan online dengan konsep “SMART BISNIS GALLERY: MALAYA NST”. Kegiatan Program PKM ini berlangsung sejak bulan Agustus 2024 sampai saat ini melalui beberapa tahapan pembuatan “SMART BISNIS GALLERY: MALAYA NST” yaitu:

- a. Persiapan bahan dan alat dalam membangun Mini Gallery offline dan online
- b. Sosialisasi Pelatihan Kepada Mitra Tentang: *“Implementasi Model SMART BISNIS UMKM Pengrajin Olahan Limbah Rumah Tangga (Sampah Plastik) Melalui Galeri Bisnis Terpadu Pada Usaha MILA ACCESSORIES Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelan”* yang didanai oleh Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Tahun Anggaran 2024
- c. Pameran dan Launching **“SMART BISNIS GALLERY : MALAYA NST”** dari hasil inovasi judul pengabdian : *“Implementasi Model SMART BISNIS UMKM Pengrajin Olahan Limbah Rumah Tangga (Sampah Plastik) Melalui Galeri Bisnis Terpadu Pada Usaha MILA ACCESSORIES Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelan”* yang didanai oleh Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia Tahun Anggaran 2024.



Gambar (a.1) : Kondisi usaha mitra sebelum PKM



Gambar (a.2) : Proses Pembangunan Smart Gallery Bisnis



Gambar (b) : Tim Pengabdian melakukan acara Sosialisasi Pelatihan dalam penggunaan perangkat Smart Bisnis Gallery Malaya Nst;



Gambar (c) : Pameran & Launching SMART BISNIS GALLERY : Malaya NST



Gambar (d): Perkenalan Produk SMART BISNIS GALLERY: Malaya NST di kegiatan Kelurahan Tanah 600

Untuk kegiatan (a.1 & a.2), tim pengabdian melakukan pembelian bahan dan alat untuk kebutuhan Gallery Bisnis secara offline dan online. Selanjutnya, tim pengabdian melakukan pembersihan dan pendekorasi-an membangun gallery bisnis nya secara offline dan online Sedangkan kegiatan (b) dilakukan setelah pembuatan gallery bisnis offline dan online selesai dibangun maka diadakan SOSIALISASI PELATIHAN terhadap mitra (pemilik beserta anggota usahanya) untuk proses tutorial menjalankan perangkat Smart Bisnis Gallery Malaya Nst tersebut. Selanjutnya kegiatan (c) melakukan kegiatan Pameran & Launching Smart Bisnis Gallery Malaya Nst dimana kegiatan tersebut dilakukan setelah mitra bersama anggota usahanya paham dan mengerti dalam menjalankan perangkat mini gallery tersebut. Kegiatan (c) tersebut dilakukan oleh tim pengabdian PKM dengan personil dari dosen Prodi S1-Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Amir Hamzah sekaligus Dekan Fakultas Bisnis Unham yang bernama Enika Diana Batubara, S.E., M.Si. sebagai ketua pengabdian dengan 2 (*dua*) anggota yang bernama (1) Yenni Ramadhani Harahap, S.E., M.Ak. selaku dosen Prodi S1-Akuntansi Fakultas Bisnis Unham sekaligus Ketua Prodi S1-Akuntansi Fakultas Bisnis Unham dan (2) Hariyati Lubis, M.Si. selaku dosen Prodi S1-Teknik Sipil Fakultas Teknik Unham sekaligus sebagai Ketua LPPM Unham membuat PAMERAN DAN LAUNCHING “**SMART BISNIS GALLERY: MALAYA NST**” bertempat di rumah Ibu Kumalawaty Nasution sebagai pemilik UMKM daur ulang Mila Accessories/MALAYA NST Jalan Marelان Raya Gg. Pusara Kelurahan Tanah 600 Kecamatan Medan Marelان, yang dihadiri oleh mitra dan anggota usahanya, Bpk. Prof., Dr., Tarmizi, S.H., M.H. selaku Rektor Universitas Amir Hamzah yang diwakilkan oleh Ibu Dr. Lela Erwany, S.S., M.Hum., Ibu Enika Diana Batubara, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Bisnis Unham, Ibu T. Elfira Rahmayati, S.Psi., M.Psi. selaku Wakil Dekan II Fak. Bisnis Unham, Ibu Hariyati Lubis, M.Si. selaku Ketua LPPM Unham, Bapak Syawaluddin, ST selaku Lurah Tanah 600 Medan, para pelaku UMKM dan beberapa masyarakat setempat. Kegiatan (d) Produk diperkenalkan dari pihak kelurahan dalam kegiatan kantor kelurahan seperti acara lomba atau pembinaan.

DISKUSI

Adapun kegiatan PKM ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan maupun pemasaran usaha MALAYA NST, memperbaiki kondisi keuangan usaha dan penataan administrasi keuangan usaha agar lebih terkoordinir antara uang pribadi dan uang usaha, meningkatkan kepercayaan

masyarakat akan keamanan penggunaan produk UMKM dengan adanya izin usaha maupun izin merk yang telah didaftarkan pada lembaga terkait. Sehingga melalui kegiatan PKM ini, semoga memberi manfaat bagi mitra (MALAYA NST) untuk mengembangkan usahanya dengan jangkauan yang lebih luas lagi. Rencana tahapan berikutnya adalah memantau peningkatan pemberdayaan mitra (Malaya NST) dari sisi: a) jumlah omset; b) kemampuan manajemen meningkat; c) unit usaha berbadan hukum telah terdaftar. Selain itu, juga proses untuk publikasi artikel jurnal Nasional Terindeks Sinta, proses editing video kegiatan untuk publikasi di youtube channel lembaga.

KESIMPULAN

Dari data yang telah diperoleh, maka dapat ditarik kesimpulan dalam kegiatan PKM ini adalah:

- a. Permasalahan utama yang menjadi kendala usaha mitra Malaya Nst berupa pemasaran manajemen usaha (keuangan) dan legalitas usaha
- b. Solusi yang tim pengabdian berikan untuk mengatasi kendala usaha diatas dengan merancang dan membangunkan sebuah gallery bisnis bersifat offline dan online yang dikemas menjadi gallery bisnis yang dibuat dengan konsep terpadu antara offline dan online dalam bentuk “Smart Bisnis Gallery Malaya Nst”
- c. Gallery bisnis secara offline dilengkapi dengan dekorasi sebagian ruangan usaha yang ada di rumah ibu Kumalawaty sebagai pemilik usaha Malaya NST, dekorasi steeling yang sudah ada sebelumnya, mendesign meja pribadi menjadi meja kantor sekaligus meja demo produksi, Banner, Spanduk Usaha, Plank Papan Usaha. Adapun meja kantor disediakan perlengkapan manajemen usaha dan perangkat keuangan seperti kwitansi, faktur, buku kas, buku besar, perlengkapan ATK, kalkulator, buku pedoman Standar Akuntansi Keuangan (SAK), dll.
- d. Gallery bisnis secara online berupa upgrade media sosial usaha mitra yang berbayar untuk menarik jumlah viwer atau followers seperti pemasangan Facebook Advs, Tiktok berbayar, Instagram Insight dan beberapa perlengkapan alat untuk pembuatan video konten usaha seperti tripod lighting yang dibuat untuk Live Streaming dengan latar dari gallery offline yang sudah didekorasi.
- e. Tutorial penggunaan Smart Bisnis Gallery Malaya Nst ini dilakukan tim pengabdian kepada mitra melalui beberapa tahapan yaitu : a) persiapan perlengkapan dan bahan galley bisnis offline dan online; b) melakukan pembersihan dan pembangunan untuk pendekorasian gallery bisnis offline dan online; c) melakukan Sosialisasi Pelatihan kepada mitra tentang penggunaan Smart Bisnis Gallery Malaya Nst (secara terpadu antara offline dan online); d) melakukan Pameran dan Launching Smart Bisnis Gallery Bisnis Malaya Nst yang diresmikan oleh Wakil Rektor I Universitas Amir Hamzah dan Lurah Tanah 600 Medan dan dihadiri oleh mitra, tim pengabdian, pelaku UMKM dan masyarakat setempat.
- f. Impact Smart Bisnis Gallery Malaya Nst terhadap usaha mitra mengalami peningkatan terhadap pemasaran dan penjualan yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah orderan penjualan saat pameran berlangsung, produk dikenal dari pihak kelurahan dalam kegiatan kantor kelurahan seperti acara lomba atau pembinaan. Selain itu juga mendapat orderan untuk kelengkapan kelurahan, terjadi peningkatan viewers/followers, jumlah like n coomment di media sosialmitra, mendapat tawaran pembinaan UMKM dari kelurahan. Untuk bidang legalitas sedang berproses untuk pendaftaran hak merk usaha mitra di lembaga terkait, dimana nama merk yang sedang proses pendaftaran Hak Merk yaitu Malaya Nst.

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil kegiatan PKM tersebut sebagai berikut:

- a. Bagi mitra, hendaknya mitra tetap semangat dan terus mengupgrade skill, pengetahuan dan wawasan untuk mampu membaca peluang dan kebutuhan pasar

- b. Bagi dosen, hendaknya dosen terus melakukan inovasi terhadap ilmu dan pengetahuan maupun wawasan untuk proses pengembangan Link and Match antar akademisi, dunia usaha maupun dunia industry.
- c. Bagi mahasiswa, hendaknya mahasiswa tetap terus semangat dalam proses pembelajaran untuk pengembangan atas ilmu yang diperoleh agar dipraktekkan dalam aktivitas sehari – hari maupun untuk kebutuhan lingkungan sekitar
- d. Bagi pemerintah, hendaknya pemerintah terus melakukan pendekatan terhadap UMKM di sekitar kelurahan agar mendapat kegiatan pendampingan dan pembinaan agar UMKM sekitar kelurahan dapat percepatan peningkatan usaha lebih baik lagi.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih disampaikan kepada pihak – pihak yang telah mendukung terlaksananya penelitian ini:

1. Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi Nomor Kontrak Manual. 164/E5/DT.05.00/2024 tanggal 15 Juli 2024, Nomor Kontrak 127/LL1/AL0403/2024 pada tanggal 7 Agustus 2024, Nomor Kontrak 030/ LPPM-Unham/VIII/2024 tanggal 8 Agustus 2024,
2. Rektor Universitas Amir Hamzah,
3. Dekan Fakultas Bisnis Universitas Amir Hamzah
4. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Amir Hamzah

DAFTAR ISI

Retnawati B B, Leong M, Irmawati B. Dinamika Upaya Adaptif Dan Keberlanjutan Umkm Kerajinan Bahan Alam Di Kota Semarang Pada Masa Pandemi. *J Manag Small Medium Enterp SMEs*. 2021;30;14(2):239–55.

Susanto H, Daryanto A, Setiawan I. Pengembangan Model Bisnis Daur Ulang Sampah Plastik di CV Majestic Buana Group. *Manaj IKM J Manaj Pengemb Ind Kecil Menengah*. 2017 Sep 6;12(1):48.

Retnawati BB, Leong M, Irmawati B. Kondisi Eksisting Usaha Mikro Dan Kecil Kerajinan Bahan Alam Di Kota Semarang Dalam Bertahan Menghadapi Krisis Akibat Pandemi. *Fokus Ekon J Ilm Ekon*. 2020 Dec 1;15(2):462–76.

Kemenperin Gelar Pameran Produk Karet dan Plastik [Internet]. 2013. Available from: <https://www.kemenperin.go.id/artikel/7329/Kemenperin-Gelar-Pameran-Produk-Karet-dan-Plastik->

Arlan V. Metode SMART Goals: Rahasia Agar Bisnis Lebih Terarah [Internet]. Available from: <https://www.hashmicro.com/id/blog/metode-smart/>

Susantio D. Galeri Itu Bukan Museum. *Koran Tempo*. 2013 Dec 17;2.

Neufert E. *Buku Arsitek*. Jakarta: Erlangga; 2002.;33(2).

