
PENDAMPINGAN *E-FINANCE BUSINESS* PADA PRODUSEN KAMPUNG KUE RUNGKUT SURABAYA

Dyah Ekaningtias¹, Supriyati², Nurhadi³

^{1,2,3}Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hayam Wuruk Perbanas, Jl. Nginden Semolo 34, Surabaya, Indonesia

E-mail: supriyati@perbanas.ac.id

ABSTRACT

Kampung Kue Rungkut Surabaya is one of the icons of the city of Surabaya and as a culinary center that has been developed after the monetary crisis in 1998. Business management is not good, financial management and human resources are poorly planned, and bookkeeping administration support is also not available so they are not able to assess their business performance. In real terms and unable to predict future business conditions. Community service activities are carried out using two methods, namely training and business assistance. The e-business-based business management training was aimed at cake producers and the younger generation, which was attended by 24 active members of the cake village community. This training has succeeded in providing insight, especially for the younger generation, that business is not only focused on production, but requires strategy and technology adaptation in business, known as business digital (e-business). Next is mentoring activities that are not just observations, but the implementation team tries to help create business development towards e-business. The results of the training and assistance in the form of increasing the role of the younger generation, increasing the understanding of members of the village cake community, improving the administration of the community, developing business information systems, compiling simple reports. Community service activities also received support from the Surabaya City Cooperatives and UMKM Service and BPR Artha Unggul Surabaya. The potential and condition of the Kampung Kue Rungkut Surabaya still has hope to be developed. Therefore, the possibility of development carried out by the implementing team with partners is to conduct trials to the implementation of e-business in order to be able to improve the people's economy as before the COVID-19 pandemic and make Kampung Kue a culinary and educational tourism village in the city of Surabaya.

Keywords: training; mentoring; e-business; cake manufacturer

1. PENDAHULUAN

Kampung Kue Surabaya yang berlokasi di Jalan Rungkut Lor Surabaya merupakan kawasan yang cukup produktif (Gambar 1). Sebagian besar warganya dulunya adalah pekerja pabrik di wilayah rungkut. Krisis moneter tahun 1998 berdampak banyak warga rungkut yang di PHK. Berbekal keahlian yang dimiliki dan pelatihan yang pernah diikuti, warga rungkut ini tumbuh menjadi produsen kue dan menjual aneka kue-kue basah dan camilan ringan. Hampir 300 macam kue tersedia untuk dipesan dan dijual. Pelanggan mereka adalah masyarakat luas disekitar Surabaya dan Sidoarjo, khususnya para pedagang kue keliling yang akan menjual secara eceran.



Gambar 1. Lokasi Kampung Kue Rungkut Surabaya

Ibu Choirul Mahmudah salah seorang produsen kue kering di wilayah rungkut sekaligus pengggagas dan pendiri paguyuban kampung kue rungkut Surabaya. Tekad kuat untuk membangkitkan usaha yang sebelumnya bersifat individualistik dan tidak terkoordinir menjadikan wilayah Rungkut Lor sebagai kampung kue basah di Surabaya. Setiap produsen kue dapat menjajakan kuenya di depan rumah secara bersama-sama mulai pukul 02 dini hari sehingga kampung tersebut menjadi pasar kue yang semarak dimalam hari. Kebersamaan, saling mendukung dan tidak adanya persaingan bisnis dilingkungan Rungkut menjadikan kampung kue semakin terkenal dan menjadi icon kue basah di Surabaya.

Saat ini paguyuban Kampung Kue Rungkut Surabaya di bawah pengelolaan Ibu Choirul beranggotakan telah 64 produsen kue yang mayoritas ibu-ibu dengan usia rata-rata di atas 40 tahun. Omzet per hari kampung kue kini telah mencapai Rp 25 juta per hari. Pangsa pasar kue Rungkut Surabaya kinipun semakin meluas. Jika dulu hanya diminati pedagang kue keliling, kini bisa menjual di depan rumah mereka dan toko-toko kuliner di Surabaya. Lebih dari 300 jenis kue bisa diproduksi setiap hari dengan harga rata-rata Rp 1.000 untuk kue basah, dan Rp 15.000 untuk kue kering kemasan kecil.



Gambar 2. Situasi Kampung Kue Saat Dini Hari

Kondisi pandemi COVID yang terjadi sejak tahun 2020 membuat produsen kue banyak yang gulung tikar. Kondisi sebelum pandemi, produsen kampung kue menghadapi persaingan dari pabrik/toko roti dan tempat kuliner yang sedang semarak dengan konsep modern, dan di masa pandemi omzet produsen kampung kue bisa turun sampai 90% dibanding kondisi normal. Usaha yang dirintis lama saat ini telah mulai menurun omzetnya, target pasar kue menurun, kelangsungan usaha tidak dapat dijamin. Namun demikian sektor

agrikultur, kesehatan dan layanan medis individu, dan *e-commerce* masih tergolong potential winner di kondisi pandemi (Samsul, 2020). Hal inilah yang mendorong pengurus paguyuban bersama tim pelaksana untuk membangkitkan roda perekonomian kampung kue dan keluar dari dampak pandemi dalam mewujudkan wilayah wisata kuliner dan edukasi di Surabaya.

Kondisi yang dialami warga kampung kue sebagai dampak pandemi tidak bisa diperbaiki tanpa dukungan kesiapan keuangan dan motivasi pelaku usaha terutama menghadapi tuntutan pelanggan dan teknologi. Mereka kesulitan memperoleh sumber pendanaan dari lembaga keuangan. Kepercayaan lembaga keuangan menurun. Administrasi keuangan tidak terkelola dengan baik. Pelaporan keuangan belum disusun secara rutin. Hal ini yang membuat pelaku usaha maupun lembaga keuangan tidak mampu menilai kinerja bisnisnya secara riil dan tidak mampu memprediksi kondisi usaha di masa datang.

Faktor lain yang mempengaruhi adalah regenerasi pengelolaan usaha belum dipertimbangkan sehingga kelangsungan usahanya semakin kurang baik. Penggunaan informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan menjadi keputusan yang tepat saat ini (Bashir & Oladejo, 2020). Pembukuan dan pelaporan keuangan merupakan hal yang cukup penting dalam pertumbuhan dan perkembangan UKM (Hudiwinarsih & Supriyati, 2019; Supriyati *et al.*, 2020). Upaya memperbaiki administrasi pembukuan dan pelaporan berbasis sistem informasi menjadi prioritas awal mempertahankan kepercayaan dan keberadaan pelaku usaha kampung kue Surabaya.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan diarahkan untuk memberikan wawasan baru terkait regenerasi pengelolaan usaha, pengembangan usaha dan keuangan, serta arah strategi pemasaran yang disesuaikan dengan era teknologi. Banyak peluang dalam bisnis digital belum maksimal disebabkan beberapa alasan diantaranya kurangnya pemahaman pelaku usaha mengenai teknologi informasi, kreativitas dan inovasi usaha serta pengelolaan manajemen dalam bisnis digital maupun strategi (Aryan & Novika, 2017). Saat ini jika UKM mengadopsi konsep manajemen *e-business* dalam mengelola organisasinya, perusahaan cenderung bertahan lebih lama dan bahkan lebih kompetitif di pasar (Fahmi *et al.*, 2019). Salah satu kunci keberhasilan pelaku UKM termasuk produsen kampung kue adalah adanya percepatan transformasi digital (Avriyanti, 2021), yang harus dimulai dari perbaikan internal dan motivasi kuat untuk melakukan kreativitas dan inovasi termasuk membenahan secara administrasi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Keuangan UMKM

Keuangan merupakan dasar acuan operasional perusahaan khususnya yang terkait dengan UMKM sehingga harus dikelola dengan baik. Bila UMKM tidak mampu mengelola keuangan dengan baik dapat mengakibatkan kerugian bahkan dapat mempengaruhi jalannya perusahaan (Supriyati & Wulanditya, 2012). Perusahaan dapat mengelola keuangannya dengan baik bila memiliki aktivitas perencanaan, pengambilan keputusan hingga pengawasan jalannya arus keuangan. Tujuan pengelolaan keuangan suatu perusahaan (Liguori, 2020) antara lain 1) untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan, 2) menjaga arus kas, 3) meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan, 4) mengurangi risiko operasional, 5) memproyeksikan jangka waktu operasi suatu perusahaan.

Bagi UMKM yang mayoritas tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik seringkali timbul masalah sehingga respon pihak lain terhadap UMKM juga semakin rendah. Keterbatasan keterlibatan atau peran pihak lain seperti pemerintah, perusahaan swasta bahkan akademisi ketika UMKM tidak menunjukkan keberadaan dan potensi berkembangnya. Ada tiga hal penting dalam pengelolaan keuangan perusahaan (Bae *et al.*, 2021), yaitu: 1) transparansi berarti UMKM memiliki kewajiban informasi keuangan perusahaan yang dibutuhkan pihak lain, 2) akuntabilitas yang menunjukkan perlunya perusahaan

mempertanggungjawabkan pemakaian dana, dan 3) pengelolaan operasional yang dilakukan secara tepat.

2.2. *Business digital*

Bisnis yang berkembang saat ini khususnya di masa pandemi cenderung memanfaatkan media *online* (seringkali disebut *e-commerce*, *start-up*). *Business digital* menciptakan peluang bagi generasi muda untuk mengubah model pasar kue tradisional seperti kampung kue rungkut menjadi pasar kue virtual sebagaimana tuntutan pengguna dan teknologi (Avriyanti, 2021; Cole *et al.*, 2017). Manfaat pasar digital bagi UMKM (Pantano *et al.*, 2020) antara lain memberikan kemudahan dalam transaksi, lebih cepat memberikan informasi, mengurangi ancaman atau intervensi pihak lain, mampu melakukan penyesuaian yang cepat terhadap kondisi pasar, mengurangi biaya promosi, membangun hubungan yang baik dengan konsumen dan konsumen lebih bisa melihat barang lebih mudah.

Business digital terkait aspek keuangan sangat menguntungkan UMKM, namun di sisi lain tidak mudah dilakukan oleh pelaku usaha UMKM (Hasanat *et al.*, 2020; Fzlinda & Hanim, 2020; Fahmi *et al.*, 2019) karena kurangnya pemahaman pelaku usaha mengenai teknologi informasi, kreativitas dan inovasi usaha, serta pengelolaan manajemen dalam *bisnis digital*. Tingkat pendidikan pelaku usaha dan bidang keahliannya bukan pada teknologi informasi memang sangat sulit beradaptasi. Perubahan teknologi yang demikian pesat kadang sulit dipelajari oleh pelaku usaha. Kreativitas dan inovasi usaha yang dilakukan lebih banyak ditekankan pada peningkatan jenis dan kuantitas produk sesuai permintaan pasar, tetapi adaptasi pendokumentasian produk dalam teknologi informasi (misalkan menampilkan produk dan fitur-fitur produk) belum banyak dipahami pelaku usaha (Febriyantoro & Arisandi, 2018). Perubahan operasional di masa perubahan dan tuntutan teknologi harus diimbangi dengan perubahan manajemen dan pengelolaan berbasis bisnis digital (Aryan & Novika, 2017). Semua transaksi bisnis sampai pelaporannya diwujudkan dalam sebuah aplikasi tertentu. Hal ini sangat diperlukan khususnya di masa pandemi ini.

3. METODE DAN TEKNIK PENERAPAN IPTEKS

3.1. Metode Penerapan Ipteks

Kondisi internal dan eksternal yang saat ini dihadapi warga Kampung Kue Rungkut Surabaya menjadi masalah yang serius bagi warga Rungkut dan Surabaya. Permasalahan utama yang sedang dihadapi berkaitan dengan pengelolaan usaha, khususnya yang berkaitan dengan kemampuan sumberdaya manusia dan yang dikaitkan dengan tuntutan pelanggan, pengguna, dan teknologi. Adapun metode pengabdian yang telah dilakukan adalah:

1. Pelatihan pengelolaan usaha yang ditujukan kepada produsen kue dan generasi muda. Pelatihan ini dilakukan untuk membangun kesadaran akan pentingnya mengelola usaha secara baik dan berkesinambungan. Usaha yang telah dirintis tidak semata-mata untuk digunakan saat ini saja, namun diharapkan menjadi warisan anak keturunannya nanti sehingga diperlukan pengelolaan yang baik. Materi pelatihan ini berkaitan dengan pengelolaan usaha dan sumberdaya manusia ke arah digitalisasi (*e-business*).
2. Pendampingan pengelolaan usaha yang dilakukan secara *online* maupun *offline*. Materi pelatihan yang telah disampaikan diharapkan mampu diimplementasikan secara tepat dan benar oleh mitra atau produsen kue, maka kegiatan selanjutnya adalah pendampingan pengelolaan usaha yang dilakukan oleh tim pelaksana bersama mahasiswa. Pendampingan ini juga bertujuan untuk menggali kebutuhan mitra, kendala dan hambatan yang dihadapi mitra dan diskusi solusi pemecahannya

3.2. Teknik Penerapan Ipteks

Teknik penerapan ipteks yang telah dilakukan tim pelaksana bersama mitra khususnya pengurus paguyuban Kampung Kue Rungkut Surabaya sebagai berikut:

1. Identifikasi kebutuhan mitra dan kendala yang dihadapi selama ini.

2. Pemberian materi dengan metode pelatihan.
3. Penelusuran produk dan harga barang yang diproduksi untuk mengisi konten aplikasi maupun website kampung kue.
4. Penyusunan aplikasi berbasis website dan menambahkan informasi lain guna memperkenalkan kampung kue (misalkan pihak yang bekerjasama, informasi kegiatan, struktur organisasi paguyuban dll).
5. Diskusi bersama mitra terkait draft aplikasi yang akan diimplementasikan pada mitra.
6. Pelatihan tenaga admin dari mitra dalam operasi aplikasi secara praktik langsung

4. PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Obyek Penerapan Ipteks

Ipteks yang diterapkan pada mitra produsen kue Rungkut Surabaya berupa aplikasi berbasis website. Aplikasi tersebut diberi nama *e-Business Finance* yang berisikan informasi umum, produk yang ditawarkan dan transaksi penjualan. Informasi umum berisi fitur jenis produk, harga, jumlah minimal pembelian, UMKM produsen yang disertai gambar produknya. Banyak pilihan produk dan harga yang diinginkan pembeli sehingga mempermudah pembeli memilih sesuai selera dan kemampuan membeli.

Aplikasi *e-Business Finance* juga berisikan fitur-fitur transaksi penjualan hingga pelaporan penjualan. Setiap pembeli yang akan membeli kue dapat memilih produk, harga, waktu kirim, jumlah minimal pemesanan, jenis pembayaran secara langsung. Admin akan menyampaikan informasi pemesanan ini kepada produsen kue untuk mempersiapkan sesuai waktu yang diinginkan pembeli. Bila tiba waktu pengiriman admin akan melakukan konfirmasi ulang melalui *whatsapp* agar tidak terjadi kesalahan pesan dan pengiriman. Ketika waktu pengiriman sudah dilakukan, admin akan membuat rekap penjualan baik secara periodik per tanggal transaksi, per produsen, maupun per produk yang paling laris diminati pembeli.

4.2. Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan tim pelaksana sejak bulan April 2021. Beberapa kali pertemuan bersama ketua paguyuban Kampung Kue, yaitu Ibu Khoirul Mahpuduah disepakati dilakukan dua kegiatan yang dianggap penting untuk dibahas dan sebagai dasar tindak lanjut atau keberlanjutan kegiatan ini. Secara rinci berikut disampaikan hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan tim pelaksana:

1. Pelatihan pengelolaan usaha

Pelatihan ini diselenggarakan pada hari Kamis tanggal 29 April 2021 yang dilakukan pada salah satu rumah anggota paguyuban Kampung Kue Rungkut Surabaya. Pelatihan ini dihadiri 24 orang produsen kue yang masih aktif produksi dan memasarkan produknya di masa pandemi seperti saat ini. Berikut deskripsi awal peserta pelatihan. Tabel 1 menunjukkan bahwa produsen kue seluruh adalah kaum ibu-ibu mantan karyawan pabrik atau murni ibu rumah tangga yang mencoba meningkatkan perekonomian keluarga, bahkan ada yang menjadi generasi kedua usahanya. Hal ini tampak pada usaha yang dijalankan masih di bawah 15 tahun. Hanya ada tiga produsen yang sudah mampu memiliki pegawai (di bawah 5 orang) dan sebagian berasal dari keluarga sendiri atau tetangga sekitar yang buka dari Kampung Rungkut Lor II. Dari sisi legalitas menunjukkan 31% yang sudah memiliki surat ijin usaha (SIUP/TDP) dan NPWP. Anggota paguyuban mayoritas pernah memperoleh pelatihan khususnya terkait dengan proses produksi, diversifikasi kue dan pengemasan kue.

Tabel 1. Deskripsi Peserta Pelatihan

KETERANGAN	JUMLAH	%
JENIS KELAMIN		
Laki-laki	0	0%
Perempuan	24	100%
UMUR PEMILIK		
Di bawah 30 tahun	2	8%
Antara 30-40 tahun	9	38%
Antara 41-50 tahun	4	17%
Di atas 50 tahun	9	38%
LAMA USAHA		
Di bawah 5 tahun	4	17%
Antara 5-10 tahun	9	38%
Antara 11-15 tahun	6	25%
Antara 15-20 tahun	3	13%
Di atas 20 tahun	2	8%
JUMLAH PEGAWAI		
Di bawah 5 orang	24	100%
Antara 5-10 orang	0	0%
Di atas 10 orang	0	0%
KEPEMILKAN SIUP		
Memiliki	9	38%
Tidak	15	63%
KEPEMILIKAN NPWP		
Memiliki	6	25%
Tidak	18	75%
BANTUAN/HIBAH KEUANGAN		
Pernah	10	42%
Belum Pernah	14	58%
KEGIATAN PELATIHAN		
Pernah	23	96%
Belum Pernah	1	4%
JENIS PELATIHAN		
Produksi	23	48%
Pemasaran	8	17%
Pembukuan	8	17%
Perpajakan	8	17%
Tidak pernah	1	2%

Materi pelatihan disampaikan secara *offline* dengan tiga materi inti, yaitu pengelolaan usaha dan sumberdaya manusia, pengelolaan keuangan dan administrasi keuangan, pengelolaan usaha ke arah digitalisasi (*e-business*). Pelatihan ini juga dihadiri perwakilan Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surabaya, juga BPR Artha Unggu Surabaya. Pelatihan ini lebih ditekankan pada proses transformasi pengetahuan dari proses manual atau penjualan langsung menuju bisnis *digital*. Hasil diskusi selama sehari penyelenggaraan pelatihan menunjukkan (1) keinginan untuk mengembangkan usaha sangat tinggi, (2) regenerasi hanya dilakukan pada aspek produksi saja, (3) kemampuan teknologi masih rendah.



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan *e-business*

Kampung kue yang telah dibangun pendiri memang sudah lama, dan keinginan untuk menjaga keberlangsungan usaha masih sangat tinggi. Dukungan pemerintah daerah, akademisi dan praktisi juga masih tinggi untuk menjadikan kampung kue ini sebagai icon kota Surabaya sekaligus meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Walaupun produsen kue yang aktif hanya 80% dari seluruh produsen kue di wilayah Rungkut Lor II, namun tidak mengurangi kepercayaan mereka dan semangat mereka untuk menghasilkan omzet yang tinggi. Dampak Pandemi sangat mempengaruhi omzet mereka. Mereka berusaha memproduksi dan menerima pesanan.

Berbagai upaya dilakukan untuk mampu menjaga keberlangsungan usaha diantaranya melakukan regenerasi usaha. Sebagian produsen kue termasuk generasi kedua pendiri kampung kue. Namun, regenerasi ini banyak dilakukan hanya pada aspek produksi. Generasi muda belum dilibatkan pada aspek pengelolaan usaha secara komprehensif termasuk pelaporan pembukuan dan perpajakan. Kelebihan generasi muda ini adalah mereka memahami kebutuhan pasar dan kemajuan teknologi dalam bisnis sehingga kolaborasi kedua generasi diharapkan mampu mendongkrak omzet mereka. Pelatihan ini berhasil memberikan wawasan khususnya generasi muda bahwa bisnis tidak hanya terfokus pada produksi saja, tetapi dibutuhkan strategi dan adaptasi teknologi dalam bisnis yang dikenal dengan istilah *business digital (e-business)*. *Business digital* ini memberikan kemudahan dan kecepatan akses informasi, mengurangi ancaman, mempercepat adaptasi dengan kondisi pasar, mengurangi biaya promosi, memupuk hubungan dengan konsumen dan membangun jejaring agar produknya dikenal.

2. Pendampingan pengelolaan usaha yang dilakukan secara *online* maupun *offline*

Kegiatan pelatihan yang telah dilakukan dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan usaha pada anggota paguyuban yang memenuhi kriteria sebagai pilot project. Kriteria yang ditentukan bersama paguyuban diantaranya: masih aktif produksi, masih aktif sebagai anggota paguyuban, mengerti teknologi, memiliki arsip dokumen transaksi dan dokumen legal. Kegiatan pendampingan dilakukan pada empat produsen kue, yaitu: Ibu Khoirul Mahpuduah (Pawon Kue), Ibu Ais (Cake and Cookies), Ibu Dian (Dapoer Polaris) dan Ibu

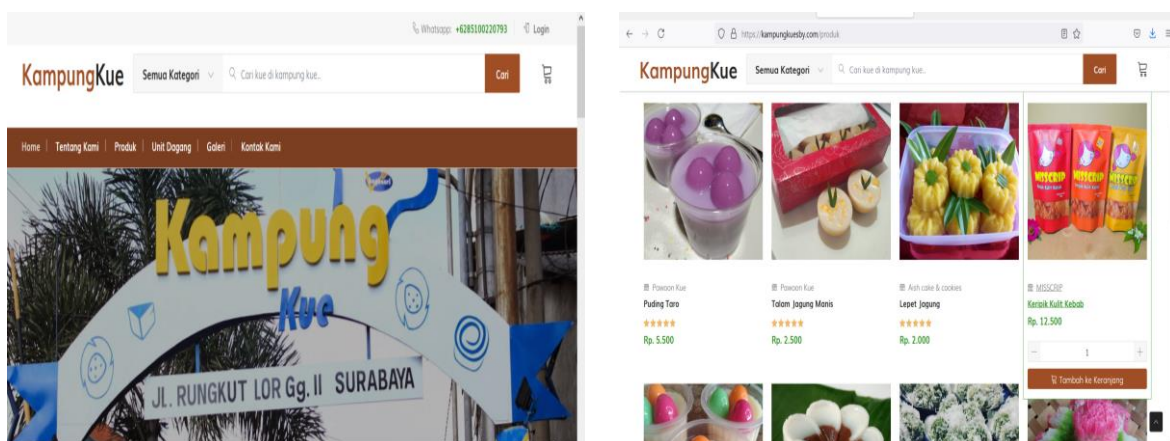
Linda (Bolu Pelangi). Pendampingan dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian masyarakat bersama mahasiswa selama dua bulan (April dan Mei 2021).



Gambar 4. Kegiatan Pendampingan di UD Pawon Kue dan UD. Dapoer Polaris

Kegiatan pendampingan ini tidak sekedar pengamatan, namun tim pelaksana mencoba membantu menciptakan pengembangan usaha kearah *e-business* sehingga sangat diperlukan pemahaman bisnis dan teknologi secara komprehensif. Kegiatan pendampingan ini dilakukan mahasiswa setiap dua minggu sekali secara *offline* untuk menggali informasi dan dokumen yang dimiliki, dan dilakukan dosen setiap bulan secara *online* (via wa group) dan secara *offline*. Hasil pendampingan berupa: (1) pembenahan administrasi paguyuban, dan (2) pengembangan sistem informasi *business*.

Administrasi paguyuban yang selama ini belum tertata rapi mulai ditertibkan kembali. Kegiatan operasional produsen kue sangat didukung peran paguyuban khususnya dalam memberikan pelatihan, perlindungan dan pemasaran kue. Hasil pendampingan ini berupa tersusunnya struktur organisasi, *job description*, penyusunan standar *operational procedure* (SOP), pendataan formal anggota paguyuban, pengisian konten *website*, penyusunan *website* kampung kue. *Website* yang disusun ini mengakomodir semua produsen dan jenis kue yang dihasilkan anggota paguyuban kampung kue. *Website* yang disusun selain untuk promosi, juga sebagai sarana transaksi sehingga diharapkan mampu menjangkau pelanggan di luar Surabaya.



Gambar 5. Website Kampung Kue

Penjualan kue yang selama ini dilakukan secara langsung mulai kurang diminati pelanggan apalagi di masa pandemi seperti sekarang. Adanya pembatasan kurumunan oleh Pemerintah menyebabkan menurunnya pelanggan, menurunnya omzet dan keuntungan usaha.

Pendampingan ini bermanfaat untuk memberikan wawasan dan upaya perubahan strategi pemasaran yang disesuaikan dengan kebijakan pemerintah, kondisi masyarakat dan tuntutan pelanggan berbasis *digital*. Pendampingan telah menghasilkan rancangan (*prototype*) sistem informasi menggunakan *website*. Rancangan sistem informasi berisi informasi anggota paguyuban dan produk unggulannya, informasi pemesanan dan harga jual, informasi penjualan anggota dan paguyuban.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Permasalahan yang dihadapi warga khususnya anggota paguyuban kampung kue Rungkut Surabaya yang berkaitan dengan kemampuan sumberdaya manusia dan peningkatan perekonomian mereka dimana saat pandemi ini mengalami penurunan dratis. Hal ini disebabkan akibat pembatasan pemerintah dan berkurangnya pelanggan. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan diarahkan pada kegiatan pelatihan pengembangan usaha dan pendampingan usaha yang mengarah pada digitalisasi (*e-business*). Kegiatan pelatihan yang dihadiri 24 orang produsen kue melibatkan generasi muda yang diharapkan memiliki pemahaman pengelolaan usaha secara komprehensif termasuk pelaporan pembukuan dan perpajakan. Kelebihan generasi muda ini adalah mereka memahami kebutuhan pasar dan kemajuan teknologi dalam bisnis sehingga kolaborasi kedua generasi diharapkan mampu mendongkrak omzet mereka. Pelatihan ini berhasil memberikan wawasan khususnya generasi muda bahwa bisnis tidak hanya terfokus pada produksi saja, tetapi dibutuhkan strategi dan adaptasi teknologi dalam bisnis yang dikenal dengan istilah *business digital (e-business)*. Selanjutnya adalah kegiatan pendampingan yang tidak sekedar pengamatan, namun tim pelaksana mencoba membantu menciptakan pengembangan usaha kearah *e-business*. Hasil pendampingan berupa: (1) pembenahan administrasi paguyuban, dan (2) pengembangan sistem informasi *business*. Kelebihan kegiatan yang dilakukan tampak pada semangat mitra untuk berinovasi dan beradaptasi khususnya pada teknologi sangat tinggi, adanya keterlibatan aktif mitra serta dukungan pihak terkait (seperti Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surabaya dan BPR Artha Unggul Surabaya). Namun, kekurangannya adalah waktu adaptasi yang tidak cepat karena kemampuan menggunakan teknologi tidak sama, keterbatasan waktu belajar teknologi karena masih fokus pada produksi, keberadaan generasi muda yang menggeluti usaha kue belum banyak. Potensi dan kondisi kampung kue Rungkut Surabaya masih memiliki harapan untuk dikembangkan. Karena itu, kemungkinan pengembangan yang dilakukan tim pelaksana bersama mitra adalah melakukan uji coba sampai implementasi *e-business* agar mampu meningkatkan perekonomian warga seperti kondisi sebelum pandemi COVID-19 dulu dan menjadikan kampung kue sebagai kampung wisata kuliner dan edukasi di kota Surabaya.

5.2. Saran

Saran yang bisa diberikan untuk kegiatan pengabdian masyarakat bagi akademisi maupun praktisi antara lain: (1) pengembangan *e-business* harus mampu diwujudkan dan diimplementasi untuk kepentingan mitra misalkan mitra didampingi secara berkelanjutan dalam operasional *e-business*, (2) diperlukan kontribusi dan peran serta generasi muda untuk mengimplementasikan *e-business* tersebut misalkan menempatkan admin dalam operasional *e-business* oleh generasi muda yang ditunjuk, (3) diperlukan kerjasama dengan pihak terkait sebagai upaya meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar misalkan kerjasama dengan Pemerintah Kota, Dinas Perindustrian, Dinas Koperasi dan UMKM. Dalam berjalannya waktu dan teknologi informasi, masih banyak permasalahan mengenai bisnis digital, kreativitas, pengembangan, dan *sustainability* dalam pengelolaan bisnis yang perlu ditingkatkan dan menjadi skala prioritas pengabdian.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional (DRPM) Deputi Bidang Riset dan Pengembangan yang telah memberikan pendanaan sehingga kegiatan pengabdian masyarakat mampu dilaksanakan oleh tim pelaksana. Ucapan juga disampaikan kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (PPPM) STIE Perbanas Surabaya yang sekarang bernama Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya yang telah memberikan fasilitas pelaksanaan kegiatan tersebut, serta pengurus dan anggota Paguyuban Kampung Kue Surabaya yang telah berperan dalam kegiatan pengabdian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryan, Eka P. N., & Novika, Wahyuastuti. (2017). Start up digital business: Sebagai solusi penggerak wirausaha muda. *Jurnal Nusamba*, 2(1), 1–9. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v2i1.701>
- Avriyanti, S. (2021). Strategi Bertahan Bisnis di Tengah Pandemi COVID-19 dengan Memanfaatkan Bisnis Digital (Studi pada UKM yang Terdaftar Pada Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Tabalong). *Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Publik Dan Administrasi Bisnis*, 5(1), 60–73. <https://doi.org/10.35722/pubbis.v5i1.380>
- Bashir, Babatunde Alao., & Oladejo, Lukman G. (2020). Coronavirus Pandemic and Business Disruption : The Consideration of Accounting Roles in Business Revival. *International Journal of Academic Multidisciplinary Research*, 4(5), 108–115. <http://www.ijeais.org/ijamr/index.php/ijamr-4-5-2020/>
- Bae, S., Sung, E. C., & Kwon, O. (2021). Accounting for social media effects to improve the accuracy of infection models : combatting the COVID-19 pandemic and infodemic. *European Journal of Information Systems*, 00(00), 1–14. <https://doi.org/10.1080/0960085X.2021.1890530>
- Cole, H. S., DeNardin, T., & Clow, K. E. (2017). Small service businesses: Advertising attitudes and the use of digital and social media marketing. *Services Marketing Quarterly*, 38(4), 203–212. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/15332969.2017.1394026>
- Cole, Aryan.P. N., & Wahyuastuti, N. (2017). Start Up Digital Business: Sebagai Solusi Penggerak Wirausaha Muda. *Jurnal Nusamba*, 2(1), 1–9. <https://doi.org/10.29407/nusamba.v2i1.701>
- Fahmi, I., Fachruddin, R., & Silvia, V. (2019). Analisis E-Business pada Keputusan Kewirausahaan Bisnis Digital (Sebuah Kajian Literatur Studi). In *Proseding Seminar Nasional Kewirausahaan* 1(1), 71–75. <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/snk/article/view/3583>
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada era masyarakat ekonomi ASEAN. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis Dewantara (JMD)*, 1(2), 61–76. <https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175>
- Fzlinda, N., & Hanim, K. (2020). The Impact of Covid-19 Pandemic Crisis on Micro Enterprises: Entrepreneurs Perspective on Business Continuity and Recovery Strategy. *Journal of Economics and Business*, 3(2), 837–844. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.02.241>
- Hasanat, M. W., Hoque, A., Shikha, F. A., & Anwar, M. (2020). The Impact of Coronavirus (Covid-19) on E-Business in. *Asia Journal of Multidisciplinary Studies*, 3(1), 85–90. <https://asianjournal.org/online/index.php/ajms/article/view/219>
-

- Hudiwinarsih, Gunasti., & Supriyati. (2019). Accounting and Tax Knowledge bagi Usaha Kecil dan Menengah Sub Sektor Jasa di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat UMP*, 3(1), 71–76. <http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/JPPM/article/view/2799/2438>
- Liguori, E. W. (2020). Strategies for small business : Surviving and thriving in the era of COVID-19. *Journal of The International Council for Small Business*, 1(2).106-110. <https://doi.org/10.1080/26437015.2020.1779538>
- Pantano, E., Pizzi, G., Scarpi, D., & Dennis, C. (2020). Competing during a pandemic? Retailers' ups and downs during the COVID-19 outbreak. *Journal of Business Research*. 116.209-213. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.036>
- Samsul, Hadi. (2020). Revitalization Strategy for Small and Medium Enterprises after Corona Virus Disease Pandemic (Covid-19) in Yogyakarta. *Journal of Xian University of Architecture & Technology*, XII(2), 4068–4076.
- Supriyati., Hudiwinarsih, G., & Muazaroh. (2020). Pendampingan Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Kerajinan Enceng Gondok dan UMKM Pemula Di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat J-Dinamika*, 5(2), 158–163. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v5i2.1951>
- Supriyati., & Wulanditya, Putri. (2012). The SME Perception Toward The Accounting Standard Without Public Accountability (SAK ETAP) and Self Assessment System For Increasing Voluntary Tax Compliance. *International Journal of Business and Management*, 4(1). <https://ejournals.ph/article.php?id=3587>