



Community Services Journal (CSJ)

Jurnal Homepage: <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/csj/index>

PKM Peningkatan Manajemen Usaha Kacang Kapri Artha Dewi pada Industri Rumah Tangga di Desa Batubulan Sukawati, Gianyar

Ni Nyoman Suriani*, A.A.Media Martadiani, I Made Yogiarta

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa

*Email koresponden: Surianiyuko1@gmail.com

How To Cite:

Suriani, N, N., Martadiani, A, A, M., Yogiarta, I, M. (2022). PKM Peningkatan Manajemen Usaha Kacang Kapri Artha Dewi pada Industri Rumah Tangga di Desa Batubulan Sukawati, Gianyar. *Community Service Journal (CSJ)*, 5 (1), 20-25. <https://doi.org/10.22225/csj.5.1.2022.20-25>

Abstrak

Sektor UMKM diharapkan mampu menjadi sumber kekuatan baru perekonomian nasional dalam menghadapi krisis. Untuk bisa menjadi kekuatan baru di bidang ekonomi, pemerintah hendaknya memperhatikan SDM dan Manajemennya. Inovasi dari rata-rata UMKM selama ini dirasa masih minim sehingga bisnis UMKM kerap jalan ditempat. Belum lagi persoalan financial atau modal usaha yang kerap menghambat pelaku UMKM untuk meningkatkan produktivitasnya. Persoalan terakhir yang harus diperhatikan adalah keterbatasan akses pemasaran dan juga penyediaan bahan baku. Salah satu desa yang menjadi sasaran kegiatan PKM adalah UKM kacang kapri di Banjar Kenanga Desa Batubulan Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar yang berjarak \pm 10 km. Menurut ibu Gek Ayuni bahan baku kacang tanah yang sesuai standar kebutuhan kadang tidak mudah didapat. Kalaupun ada, harus menunggu beberapa hari. Dampak yang dirasakan mitra di masa Pandemi seperti saat ini adalah kendala dalam pemasaran karena mengalami penurunan penjualan. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah sulit mengembangkan usaha. Karena terbatasnya sumber modal, kurangnya promosi, belum melakukan pencatatan pembukuan terkait dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dalam menjalankan usahanya mitra menjalankan usahanya secara kekeluargaan. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi bagaimana meningkatkan penjualan di masa pandemi oleh karena itu tim pengabdian memberi solusi berupa pemberian pendampingan manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran dan tata kelola kewirausahaan.

Kata kunci: Banjar Kenanga Desa Batubulan; kacang kapri; peningkatan penjualan

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan UMKM umumnya masih rendah dalam tingkat produktivitas, belum adanya kreativitas untuk meningkatkan nilai tambah, dan masihnya rendahnya kualitas produk yang dihasilkan. Akibatnya, pertumbuhan UMKM seperti jalan ditempat. Padahal, apabila dilakukan pemberdayaan maka tidak menutup kemungkinan menjadi penggerak utama ekonomi masyarakat (Andilala, 2020). Situasi ini diperparah dengan adanya pandemik Covid-19. Oleh karena itu, untuk menyiasati ledakan krisis ekonomi yang lebih besar di Indonesia, pemerintah telah menyoroti eksistensi dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini karena pemerintah untuk menjadikan UMKM sebagai penolong krisis ekonomi tidak lain karena adanya kontribusi UMKM di masa lampau

Mitra dalam PKM ini merupakan industri kecil yang memproduksi dan memasarkan kacang kapri yang dikelola secara mandiri oleh Guati Suastini sekaligus pemilik dari kacang kapri Artha Dewi yang telah dikelola selama kurang lebih 12 tahun. Lokasi mitra di Jalan Raya Batuyang gg. Panji IV No.9 Banjar Kenanga Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar.

Walaupun kacang kapri termasuk makanan yang tidak membuat bosan untuk di makan tetap saja terkena dampak pada masa pandemic covid – 19. Dampak yang ditimbulkan bagi usaha kacang kapri Ibu Gek Ayuni yaitu penjualan menurun menjadi 70% sehingga dagangan kacang kapri yang dititipkan di grosir ataupun warung – warung mengalami penurunan pembelian. Bahkan ada beberapa warung dan toko tempat penitipan kacang yang terpaksa menutup toko akibat tidak mampu lagi membayar sewa karena menurunnya penjualan. Peningkatan penjualan paling banyak dirasakan UKM sebesar 10-50 % setelah menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran (Purwidianoro, et al., 2016). Hal yang sama ditunjukkan oleh penelitian (Pane 2014) bahwa dari 67 % pelaku IKM yang telah menggunakan media sosial untuk pemasaran produknya ada 75 % yang sudah merasakan keuntungan dengan adanya peningkatan penjualan ada produk jadi lebih dikenal. Kemajuan teknologi adalah salah satu langkah yang diterima secara teoritis yang diterapkan untuk menghilangkan hambatan perbatasan ekonomi karena hal itu membantu meningkatkan produktivitas dan efisiensi faktor-faktor produksi ekonomi, tenaga kerja, modal, dan sumber daya, lainnya, dan meningkatkan penggunaan input produksi dalam produksi (Prasanna et al.2019).

Kebutuhan terkait barang modal yang saat ini diperlukan oleh Ibu Gek Ayuni adalah alat untuk pengemasan. Selama ini Ibu Gek Ayuni menggunakan cara manual dalam mempacking produknya yaitu menggunakan lilin sebagai alat perekat. Menggunakan lilin membuat pekerjaan menjadi sedikit lama dalam hal pengemasan. Hasil wawancara ibu Gek Ayuni sangat memerlukan Vacuum Sealer. Mesin berfungsi untuk menghambat oksidasi produk makanan. Jadi mengemasnya dengan hampa udara. Makanan yang dikemas dengan mesin ini mampu bertahan hingga waktu 20 hari. Berdasarkan hasil observasi terhadap mitra UKM kacang kapri Artha Dewi terdapat beberapa permasalahan sehingga menjadi penghambat mitra dalam mengembangkan usahanya.

Tatakelola keuangan untuk usaha belum tersusun dengan baik. Mitra belum mencatat dan membukukan untuk keluar masuknya uang atau kas dan memisahkan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan untuk pengelolaan usaha'

Mitra belum memiliki catatan/pembukuan biaya produksi serta perhitungan laba/rugi

Pendampingan Pemasaran Onlinen. Pemasaran online menjadi salah satu prioritas program. Penjualan

yang diterapkan mitra selama ini masih manual yaitu hanya berdasarkan pesanan dan menitipkan ke toko-toko terdekat, sehingga pendapatan tidak sesuai dengan yang diharapkan mitra.

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan kepada masyarakat ini secara umum adalah sebagai berikut:

Melakukan pendampingan Peningkatan Manajemen Usaha Kacang Kapri Artha Dewi pada Industri Rumah Tangga di desa Batubulan Sukawati, Gianyar

Pemberdayaan mitra dalam meningkatkan produksi dengan penggunaan teknologi dalam proses produksi, inovasi teknologi pemasaran dengan menggunakan sosial media seperti Instagram, Face Book dan WhatsApp untuk memperluas jaringan.

Sasaran Kegiatan

Sasaran kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa adalah masyarakat di luar kampus dalam hal ini adalah Mitra Usaha Kacang Kapri Artha Dewi pada Industri Rumah Tangga di desa Batubulan Sukawati, Gianyar Mitra membutuhkan bantuan dan petunjuk untuk meningkatkan kemampuan dalam pemecahan masalah yang dihadapi dengan menggunakan Iptek yang telah berkembang, menghasilkan luaran yang terukur, bermakna dan berkelanjutan. Program ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan kepada mitra dengan harapan meningkatkan pengetahuan mereka serta ketrampilan dalam memanfaatkan Iptek.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di rumah Ibu Gek Ayuni di Jalan Raya Batuyang gg. Panji IV no.9 Banjar Kenanga Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar

Sebagai pendukung dalam pelaksanaan pengabdian ini tim pengabdian menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif yang bersumber pada data primer yang merupakan hasil observasi dan wawancara langsung dengan mitra rumah Ibu Gek Ayuni di Jalan Raya Batuyang gg. Panji IV no.9 Banjar Kenanga Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar

Dalam usaha peningkatan produktivits, pemasaran dan penjualan mitra akan dilaksanakan kegiatan dalam menyelesaikan masalah dengan lima bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi dengan penambahan peralatan produksi, peningkatan teknologi pemasaran dengan pemasaran, on line manajemen keuangan dengan pelatihan manajemen keuangan sederhana

Metode pelaksanaan yang dipergunakan dalam PKM Usaha Usaha Kacang Kapri Artha Dewi Pada Industri Rumah Tangga Di Desa Batubulan Sukawati, Gianyar adalah metode ceramah, pelatihan dan pengadaan peralatan teknologi tepat guna.

Ceramah yakni berupa penyuluhan tentang arti pentingnya akuntansi bagi sebuah usaha serta pentingnya promosi usaha dalam meningkatkan omset penjualan. Dalam kegiatan ini, para peserta diberikan materi peranan akuntansi bagi perkembangan sebuah usaha.

Pelatihan yakni berkenaan dengan memberikan training kepada mitra bagaimana cara melakukan pencatatan transaksi dengan menggunakan nota pejualan sehingga mendapatkan total omset yang

sesungguhnya.

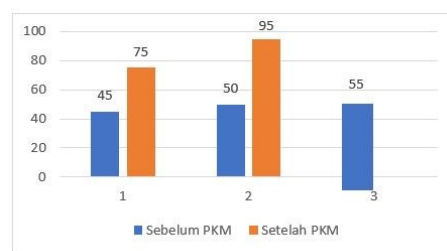
Pengadaan Peralatan Teknologi Tepat Guna. Selain aspek pentingnya usaha, proses produksi dan akuntansi, mitra usaha kerajinan kacang kapri juga diberikan solusi untuk menerapkan penggunaan berbagai peralatan mesin, yang mendukung kegiatan produksi. Diantaranya, vacuum sealler, impulse sealler, blender, wajan dan berbagai peralatan lainnya untuk kepentingan proses produksi.



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data Penjualan (Kg)			
Bulan	Sebelum PKM	Bulan	Setelah PKM
Maret	45	Juni	75
April	50	Juli	95
Mei	55		

Tabel 1. Perbandingan Hasil Peningkatan Omset sebelum dan sesudah PKM



Dampak Ekonomi dan Sosial berupa peningkatan pada Mitra

Setelah dilakukan pendampingan ada beberapa hal yang diperoleh manfaatnya untuk mitra seperti dengan akuntansi, para pelaku usaha dapat segera mengetahui perkembangan usaha dengan efektif dan efisien. Mitra dapat menghitung harga pokok produksi dan mampu menentukan harga jual sesuai dengan target keuntungan yang diinginkan.

Pemanfaatan e commerce dengan memasarkan lebih gencar melalui sosial media seperti IG, Face Book maupun *whatsApp*, Berdasarkan data pada tabel diatas jelas terlihat progres dari nilai Aset yang meningkat

Kontribusi Mitra terhadap Pelaksanaan

Tim Pengabdian dalam bentuk pendampingan, banyak hal yang dapat dipelajari sekaligus sebagai bahan kajian dalam memasarkan produk kacang kapri. Dengan keterangan dari mitra banyak hal yang terungkap yang menyangkut lemahnya pemasaran karena kondisi Covid-19.

Faktor yang menghambat/Kendala

Memperluas wilayah pasar dimasa pandemi Covid-19 dimana pendapatan masyarakat menurun menyebabkan permintaan produk kacang kapri menurun, sehingga alternatif yang dapat dilakukan adalah dengan memasarkan produk melalui sosial media, menambah jenis produk yang dapat menarik konsumen.

Kurangnya motivasi mitra untuk lebih meningkatkan wilayah pasarnya dalam menjalin kerja sama dengan restoran maupun industri yang berskala lebih besar.

Tingkat pendidikan mitra tidak ada yang memahami tentang pentingnya melakukan pencatatan seperti membuat buku kas harian.

Faktor yang Mendukung

Kemajuan teknologi dapat membantu proses penyampaian informasi dengan cepat, demikian juga dengan pemanfaatan *e commerce* untuk pemasaran produk yang dihasilkan, walaupun mitra kurang memahami betapa pentingnya memanfaatkan teknologi untuk pengembangan usahanya mereka memiliki semangat dan kemauan untuk belajar dan rasa optimis bahwa perekonomian akan pulih.

Tim pendamping dengan kecermatannya dapat menangkap respon dari mitra, sehingga untuk memotivasi mitra dalam mengembangkan usahanya memberikan pelatihan yang sangat sederhana tentang pencatatan segala pendapatan maupun pengeluaran yang berhubungan dengan kegiatan usaha dalam buku kas harian. Dalam hal penggunaan media sosial untuk memasarkan produknya mitra menggunakan foto produk yang menarik sehingga mampu meningkatkan penjualan. Hal yang sifatnya berulang ulang memang merupakan keharusan dalam model pembelajaran untuk mendapatkan peningkatan kemampuan *soft skill*.

Rencana Selanjutnya

Mitra PKM dengan tingkat pendidikan yang standard sangat merasakan manfaat dengan adanya pendampingan dalam membuat buku kas harian, menghitung harga pokok produksi memanfaatkan teknologi untuk memasarkan produknya, sehingga mitra mempunyai harapan untuk dilakukan pendampingan terus dilakukan sampai benar benar mitra mampu mandiri.

Langkah-Langkah Startegis untuk Rencana Selanjutnya

Secara umum hasil dari PKM ini adalah bahwa kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar, serta ada rencana selanjutnya untuk meneruskan kegiatan ini pada program tahun berikutnya dengan mengangkat tema yang berbeda sehingga mitra PKM ini dapat ditingkatkan statusnya

menjadi mitra binaan

4. SIMPULAN

Semakin termotivasinya mitra Usaha kacang kaprin untuk mengembangkan bisnis dengan bertambahnya barang modal, sehingga dapat meningkatkan penjualan. Mitra menjadi lebih paham bagaimana cara menghitung harga pokok produksi dan menghitung laba rugi secara sederhana. Mitra sangat antusias mendengarkan penjelasan narasumber dalam memberikan pemahaman bagaimana memaksimalkan pemasaran *on line* dalam mengembang-kan daerah pemasaran produk kacang kapri.

DAFTAR PUSTAKA

- Andilala. (2020). Upaya pemerintah memaksimalkan peran UMKM di masa pandemi COVID-19. Antara.Com.
- Evi Septiana Pane. 2014. Adoption Of Social Media As An Marketing Tools Of Small Medium Enterprises Products (Case Study on The Participants of IKM Alumni In Surabaya Industrial Training Center In 2012). *Balai Diklat Industri Regional V Surabaya - Kementerian Perindustrian Surabaya*.
- Moch Hari Purwiantoro, Dany Fajar Kristanto S.W., Widiyanto Hadi. 2016. Pengaruh Penggunaan Media Sosial terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) *Jurnal EKA CIDA*, Vol. 1 No. 1 Maret 2016 30 ISSN: 2503-3565 e-ISSN: 2503-3689
- P. Kotler, and Keller. (2013), *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi Kedua belas Jakarta: PT. Indeks,
- Prasana *et al.*, (2019). Sustainability of SMEs in the Competition:A Systemic Review on Technological Challenges and SME Performance. *Journal of Oven Innovation, Tehcnology Market and Complexcity*. 2019, 5, 100; doi:10.3390/joitmc504010