

Penerapan Manajemen dan Produksi Yang Baik Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha Kecil Kerupuk di Kuin Utara Banjarmasin

Ali sadikin^{*1}, Fahmi Roy Dalimunthe¹, Nadia Zulfati Fairuz¹, Dina Nugraheni¹

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

*Penulis korespondensi: ali.sadikin@ulm.ac.id

Received: 16 Juli 2023 / Accepted: 31 Juli 2023

Abstract

Various problems of small micro, small and medium enterprises (UMKM) in Indonesia, one of which is that they have not applied good business management and production aspects to the businesses they run. From the survey we conducted at the RUSLIANI cracker business in Jl Kuin Utara Alalak Banjarmasin, both the management and production aspects still do not apply good business management. One of the problems in the business management aspect is the marketing that they have been doing in the Rusliani crackers business, which only does local marketing (traditional methods) such as selling in front of her house or around her neighborhood. Mrs. Rusliani's sales and opinions continue to fall, especially in the last 2 years during the Covid-19 pandemic where sales turnover is only around IDR 750,000 - IDR 900,000 per month. In the production aspect of this Kerupuk-RUSLIANI business, from the past it has only produced haruan crackers, not yet diversified products and very traditional cracker packing. The target of this service is that with literacy about good management and production in the business, it is hoped that the Kerupuk-RUSLIANI business with e-marketing such as Instagram, whatsapp business etc. and adding product variants (diversification) to other processed cork fish such as shredded Haruan, haruan skin etc., now sales have increased and Mrs. Rusliani's income has increased to Rp 1,200,000- Rp 1,500,000 per month.

Keywords: and Income, Production, Management.

Abstrak

Berbagai permasalahan Usaha kecil mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia, salah satu nya adalah belum menerapkan aspek manajemen maupun aspek produksi bisnis yang baik pada usaha yang mereka jalankan. Dari survey yang kami lakukan pada usaha kerupuk-RUSLIANI di jl Kuin Utara Alalak Banjarmasin, baik aspek manajemen maupun aspek produksi masih belum menerapkan manajemen bisnis yang baik. Salah satu masalah pada aspek manajemen usaha adalah pada marketing yang selama ini mereka lakukan pada usaha kerupuk-RUSLIANI yang hanya melakukan pemasaran secara lokal (metode tradisional) seperti jualan didepan rumah beliau saja atau sekitar lingkungan rumahnya. Penjualan dan pendapat ibu Rusliani terus turun apalagi 2 tahun terakhir selama pandemi kovid-19 yang omzet penjualan hanya sekitar Rp 750.000 - Rp 900.000 perbulan. Pada aspek produksi usaha Kerupuk-RUSLIANI ini, dari dulu hanya memproduksi berupa kerupuk haruan saja, belum diversifikasi produk dan packing kerupuk yang sangat tradisional sekali. Target pengabdian ini adalah dengan ada literasi mengenai manajemen dan produksi yang baik pada usaha tersebut diharapkan usaha kerupuk -RUSLIANI dengan e-marketing seperti Instagram, whatsapp bisnis dll dan menambah varian produk (diversifikasi) pada olahan ikan gabus lainnya seperti abon Haruan, kulit haruan dll, sekarang penjualan meningkat dan pendapatan ibu rusliani naik menjadi Rp 1.200.000- Rp 1.500.000 perbulan.

Kata kunci : dan Pendapatan, Produk, Manajemen,

1. PENDAHULUAN

Modal Salah satu hal yang penting untuk dipelajari oleh setiap pebisnis adalah mengenai manajemen bisnis. Melalui manajemen yang tepat, bisnis sudah pasti dapat berjalan dengan lebih lancar, mampu mencapai target yang telah ditentukan, dan meningkatkan kemungkinannya untuk meraih kesuksesan. Manajemen bisnis sebagai rencana matang yang dibutuhkan dalam proses menjalankan sebuah bisnis, upaya untuk melakukan optimalisasi terhadap seluruh sumber daya yang dimiliki agar tujuan yang sudah ditargetkan dapat tercapai. Manajemen Menurut (Siswanto, 2010) adalah seni dan ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan dan (Coulter, 2010), adalah aktivitas kerja yang melibatkan koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain sehingga pekerjaan tersebut dapat di selesaikan secara efisien.

Berdasarkan analisis di lapangan bahwa permasalahan utama Pada Usaha Kerupuk-RUSLIANI Di Kuin Utara Banjarmasin Kalimantan Selatan adalah mereka belum menerapkan manajemen yang baik pada usaha khususnya pada aspek marketing produk dimana ibu rusliani melakukan penjualan kerupuk haruan perbungkus Rp 18.000 (200 gram) dari dulu hanya secara tradisional saya didepan rumah saja (menunggu pembeli saja) akibatnya tingkat penjualan (omzet) kecil, apalagi pada masa pandemi kovid 19 kemaren dapat dikatakan total penjualan (omzet) perbulan hanya sekitar Rp 750.000 – Rp 900.000. Pada aspek produksi, Produk kerupuk -Rusliani adalah hanya rasa haruan biasa, belum ada diversifikasi produk olahan ikan haruan lain, begitu juga packing kerupuk-haruan yang terasa sangat tradisional sekali.



Gambar 1. Usaha KERUPUK-RUSLIANI

Pada gambar 1, menggambarkan tempat usaha bisnis kerupuk haruan ibu Rusliani di depan rumah beliau dan produk olahannya berupa kerupuk ikan haruan Cap IBU RUSLIANI. Produksi kerupuk haruan rata-rata per 3 mingguan dengan total produksi kerupuk rata-rata 20-30 kg.

2. METODE

Ada beberapa solusi yang ditawarkan dalam permasalahan pada usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di Jl Kuin Utara no 152 Rt 7 alalak Banjarmasin Kalimantan selatan. Bahwa untuk mendukung realisasi program Pengabdian ini adalah dapat dirinci sebagai berikut:

Survei Lokasi

Setelah kita mensurvei pada usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di Jl. Kuin Utara no 152 Rt 7 Alalak Banjarmasin Kalimantan Selatan. Dengan melakukan identifikasi potensi

dan permasalahan lebih mendalam melalui pengamatan langsung, tanya-jawab dan diskusi bersama pada usaha kerupuk tersebut.

Sosialisasi Program Kegiatan

Sosialisasi yang kita lakukan dengan menggunakan metode FGD (*Focus Group of Discussion*) dan praktek digital marketing serta untuk memecahkan masalah pemasaran dengan secara online seperti Instagram, WhatsApp Business, dll.

Penyuluhan dan Pelatihan Keterampilan

Penyuluhan dan pelatihan keterampilan dilakukan dan diberikan sebagai *akselerasi transfer knowledge* pada setiap program yang dilaksanakan dalam program pengabdian agar sasaran atau usaha kerupuk Ibu Rusliani dapat menguasai secara teori maupun praktek pendalaman pemasaran modern melalui *e-commerce*.

Pendampingan Usaha Kerupuk Ibu Rusliani

Pendampingan Usaha Kerupuk Ibu Rusliani dilakukan secara berkala dalam rangka pembinaan dan literasi tentang pemasaran dan proses produksi dalam rangka pengembangan teknis keupuk haruan melalui cara dan metode baru dan kreatif terhadap produk Olahhan Haruan. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu kelompok Usaha Kerupuk Ibu Rusliani untuk meningkatkan Pemasaran dan mengatasi produksi produk.

Evaluasi dan Monitoring kegiatan pengabdian

Untuk melihat sejauh mana pencapaian dan keberhasilan dari metode pelaksanaan tersebut pada Usaha Kerupuk Ibu Rusliani. Kami melakukan evaluasi dan bertanya langsung kepada ownernya apakah mereka mampu mengeksekusi digital-marketing dengan baik pada aspek Manajemen, terus bagaimana juga kondisi penjualan (omzet) kerupuk meningkat dari awal dibandingkan sekarang setelah memperbaiki pada aspek produksinya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAAN

Solusi pemecahan masalah yang dihadapi Usaha Kerupuk-Ibu Rusliani yang beralamat di Kuin utara No 152 Rt 7 Kecamatan alalak Banjarmasin Kalimantan Selatan. Permasalahan yang dihadapi beliau dapat di bagi 2 aspek yaitu aspek Manajemen perusahaan dan aspek produksi.

Apek Manajemen

Pada aspek Manajemen bisnis usaha Kerupuk IBU-RUSLIANI yang mereka hadapi adalah bahwa pemasaran produk kerupuk haruan ibu Rusliani dilakukan hanya melalui metode tradisional saja atau menunggu pembeli di depan rumah saja. Tentunya pangsa pasar kerupuknya sangat kecil karena pemasaran hanya sekitar kuin saja, apalagi penjualan 2020 - 2022 sangat kecil karena pandemi kovid-19. Hal ini berdampak pada penjualan (omzet) maupun pendapatan ibu Rusliani perbulannya. Solusi untuk memecahkan aspek manajemen pada usaha ibu rusliani adalah kami memberikan penyuluhan dan literasi tentang pentingnyamenggunakan *e-commerce (digital marketing)* seperti, Instagram, WA business dll yang mempunyai jangkauan pemasaran yang luas. Karena segala aspek kehidupan modern sekarang sudah serba digital seperti di bidang keuangan, komunikasi sampai *e-commerce* seperti Instagram, WA Business dll. Disamping itu juga jumlah pengguna Handphone terus meningkat dari tahun ke tahun. Sekarang HP menjadi kebutuhan utama untuk berkomunikasi dengan menggunakan Whatsapp. Mementum perkembangan digital yang masif ini dapat di manfaat oleh pengusaha untuk memasarkan produknya. Karena dengan digital marketing populasi pembeli lebih besar dan lebih jauh serta lebih mudah orang bertransaksi (beli-jual) secara on-line dari pada secara tradisional saja. Sehingga pada akhirnya akan meningkatkan total penjualan yang pada akhir

meningkatkan laba perusahaan dan meningkatkan kesejahteraan usaha Ibu-Rusliani. Sebelum ada penyuluhan dan literasi tentang manajemen dan produksi yang baik bagi perusahaan kecil seperti usaha kerupuk ibu Rusliani hanya sekitar Rp 750.000 sampai 900.000 perbulan selama pandemi sekarang sekitar Rp 1.200.000 – Rp 1.500.000 juta perbulan dari omzet penjualan kerupuk haruan. Sejalan dengan jurnal pengabdian (Riyadi & Mujanah, 2021) Strategi Pemasaran Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk Di Kenjeran Kota Surabaya.

Aspek Produksi

Pada aspek produksi UKM, mereka selama ini hanya memproduksi olahan ikan haruan berupa kerupuk haruan dan kerupuk udang. Belum tersentuh modernisasi packingnya maupun jumlah varian produk ikan haruan tersebut, sehingga dapat dirasakan monoton hanya konsumen terbatas dan kurang menarik sehingga tidak mampu diterima di pasaran luas atau pangsa pasarnya kecil.



Gambar 2. Kemasan kerupuk dulu



Gambar 3. Kemasan kerupuk sekarang



Gambar 4. Produk Abon haruan



Gambar 5. Produk Kulit haruan



Gambar 6. Penyuluhan pada Usaha Ibu Rusliani

Sekarang dengan perbaikan aspek manajemen dan aspek produksi terhadap produk kerupuk haruan Merk Ibu Rusliani yang dulunya pendapatan ibu Rusliani hanya sekitar Rp 750.000-Rp 900.000. sekarang naik sekitar 60 %, menjadi Rp 1.500.000. Pada Gambar 6 diatas menggambarkan proses akhir penyuluhan tentang aspek manajemen dan produksi yang dilakukan oleh dosen dan beberapa mahasiswa ULM Banjarmasin bersama ibu Rusliani pemilik usaha kerupuk Haruan.

Penyuluhan yang dilakukan ini, sejalan dengan yang dilakukan (Aripudin, 2020) berjudul Pkm Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkong Di Subang Jawa Barat. (Sundaygara & Dinnullah, 2021) Peningkatan Usaha Ukm Kerupuk Puli Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Manajemen Pengemasan Produk dan (Ridlwan & Surabaya, 2021) Rancang Bangun Mesin Pengaduk Adonan Kerupuk Semi Otomatis dan Penataan Manajemen untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM Kerupuk Jaya Abadi , Sidoarjo.

4. KESIMPULAN

Bahwa dengan penerapan aspek manajemen seperti melakukan pemasaran secara digital marketing seperti promosi melalui Instagram, WA bussiness dll. Omzet penjualan usaha kerupuk ibu Rusliani meningkat, dimana dulu waktu covid-19 hanya sekitar Rp 750.000-Rp 900.000 saja sekarang meningkat menjadi Rp 1.500.000. Pada aspek produksi juga kita perbaiki dengan melakukan diversifikasi prosduk haruan, dimana dulu hanya produk kerupuk haruan biasa sekarang ada abon haruan, kulit haruan dll disamping jua kita perbaiki Kemasaan kerupuk haruan yang lebih cantik dan modern.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat Sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Lambung Mangkurat Nomor SP DIPA- 023.17.2.677518/2023 Tanggal 30 November 2022.

DAFTAR PUSTAKA

- Aripudin, O. (2020). Pkm Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkong Di Subang Jawa Barat. *INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 4(1), 21. <https://doi.org/10.36841/integritas.v4i1.514>
- Coulter, S. P. R. dan M. (2010). *Manajemen* (edisi 10). Penerbit Erlangga. Jakarta
- H.B.Siswanto. (2010). *Pengantar Manajemen* (cetakan ke 2). Penerbit Bumi Aksara. Jakarta
- Ridlwan, A. A., & Surabaya, U. N. (2021). Rancang Bangun Mesin Pengaduk Adonan Kerupuk Semi Otomatis dan Penataan Manajemen untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM Kerupuk Jaya Abadi , Sidoarjo. *Inspirasi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(1), 9–19.
- Riyadi, N., & Mujanah, S. (2021). Strategi Pemasaran Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk Di Kenjeran Kota Surabaya. *Jurnal Ilmiah Abdi Mas TPB Unram*, 3(1). <https://doi.org/10.29303/amtpb.v3i1.56>
- Sundaygara, C., & Dinnullah, R. N. I. (2021). Peningkatan Usaha Ukm Kerupuk Puli Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Manajemen Pengemasan Produk. *Abdimas Galuh*, 3(2), 255. <https://doi.org/10.25157/ag.v3i2.5491>