
PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PENINGKATAN PRODUKTIVITAS DAN MARKET DI ERA DIGITAL

Fitri Marisa¹, Dedi Eryan Subakti², Nita Anastasya³, Robby Muktiyanto⁴, Jefri Angga Maulana^{5,*}

1 Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Widyagama Malang

2 Program Studi Akutansi, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Widyagama Malang

3 Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Widyagama Malang

4 Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Widyagama Malang

5 Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Widyagama Malang

*Email Korespondensi: jefrianggamaulana@gmail.com

Submitted : 15 Februari 2022; Revision : 10 Maret 2023; Accepted : 23 Maret 2023

ABSTRAK

Usaha Masyarakat Kecil Menengah (UMKM) salah satu usaha yang diharapkan bisa meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Salah satu bisnis UMKM Sumber Rejeki terletak di daerah Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur. UMKM ini memproduksi makanan olahan Sempol dan Rolade yang produksinya menggunakan pralatan yang masih manual. Pemasarannya masih bersifat lokal dan tidak adanya pemasaran pada sosial media. Hal ini karena lemahnya wawasan terkait penggunaan teknologi yang tepat dalam pemasaran produksi, kurang menariknya suatu kemasan produk. Sehingga berdampak pada kurangnya jangkauan pasar dalam pendistribusian yang kurang dan target penjualan kurang maksimal. Untuk itu diusulkan sebuah inovasi dengan melakukan pembaharuan sistem penggunaan alat produksi olahan Sempol dan Rolade. Sehingga mempercepat proses produksi dan desain kemasan produk yang menarik. Untuk memaksimalkan proses pemasaran dengan memanfaatkan penggunaan website dan pemasangan iklan di beberapa sosial media yang sedang trending di masyarakat. Dengan adanya pembaharuan pada alat produksi, kemasan produk dan proses pemasaran ini, diharapkan dapat menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan target penjualan produk.

Kata kunci : UMKM, Alat Produksi, Makanan Olahan.

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (UMKM) is one of the businesses that is expected to improve the quality of life of the community. One of the Sumber Rejeki MSME businesses is located in the Lawang District area, Malang Regency, East Java. This MSME produces Sempol and Rolade processed food whose production uses equipment that is still manual. The marketing is still local and there is no marketing on social media. This is due to the lack of insight regarding the use of appropriate technology in product marketing, and the lack of attractiveness of product packaging. So that it has an impact on a lack of market reach in less distribution and less than optimal sales targets. For this reason, an innovation is proposed by updating the system for using Sempol and Rolade processed production equipment. Thus speeding up the production process and attractive product packaging designs. To maximize the marketing process by utilizing the use of the website and placing advertisements on several social media that are currently trending in the community. With the renewal of production equipment, product packaging and marketing processes, it is expected to attract consumer interest to increase product sales targets.

Keywords : MSME, Production Equipment, Processed Food.

PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia berperan besar dalam penciptaan dan pertumbuhan kesempatan kerja, atau sumber pendapatan bagi masyarakat dan rumah tangga miskin. Pentingnya UMKM sebagai salah satu sumber pertumbuhan kesempatan kerja di Indonesia tidak hanya

tercerminkan pada kondisi statis, yakni jumlah orang yang bekerja di kelompok usaha tersebut yang jauh lebih banyak daripada yang diserap industri besar, tetapi juga dapat dilihat pada kondisi dinamis, yakni laju kenaikannya setiap tahun yang lebih tinggi daripada industri besar. UMKM Sumber Rejeki adalah salah satu usaha kecil menengah yang memproduksi makanan olahan Sempol dan Rolade, terletak di daerah Kecamatan Lawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Karena kurangnya jangkauan pasar dalam pendistribusian, sehingga hasil produksi dan jumlah penjualan tidak maksimal. Gambaran umum mitra pada kegiatan ini disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kondisi mitra usaha olahan sempol dan rolade

No	Uraian	Produksi Sempol dan Rolade
1	Nama Usaha / Pemilik	Sumber Rejeki / Pak Suriyanto
2	Alamat	Jl. Diponegoro Gg. II No.157, RT.02/RW.11, Lawang, Kec. Lawang, Kabupaten Malang, Jawa Timur 65211
3	Tahun Mulai Usaha / Perijinan	2019 / belum ada
4	Status Usaha / Jumlah Karyawan	Perorangan / 2 orang karyawan tetap
5	Tempat Usaha / Waktu Produksi	Rumah status milik sendiri / Setiap hari
6	Rata rata bahan dasar per hari	5 kg daging giling (sudah halus)
7	Alat yang digunakan	Baskom, Cangkir, Contong, Panci, Kain, Plastik
8	Pemasaran Produk / Kemasan	Media Online FB / Plastik Sederhana



Gambar 1. Proses Pengemasan Sempol dan Rolade

Secara umum proses produksi pada mitra pada tahap awal bahan berupa olahan adonan daging yang sudah digiling halus kemudian ditambahkan beberapa bumbu pelengkap, agar setiap produk memiliki cita rasa yang khas. Tahap selanjutnya adalah proses pencetakan bentuk olahan daging sesuai dengan produksi seperti sempol, rolade, bakso, dll, yang kemudian dikemas. Setelah proses pengemasan selanjutnya di masak hingga matang, ditiriskan sampai dingin dan kemudian bisa disimpan di freezer food atau dikirim kepada pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara tim penulis dengan mitra dan pengamatan lapangan, maka dapat disimpulkan ada beberapa persoalan yang dihadapi oleh mitra sebagai berikut: (1) Proses pencetakan sempol yang masih manual menggunakan tangan membutuhkan ketelatenan, kesabaran, dan waktu yang lama. Pekerjaan pencetakan sempol secara manual kurang konsisten sehingga banyak bentuk atau ketebalan yang tidak sama, proses ini merupakan proses yang sangat penting dan melelahkan apalagi dengan tenaga kerja yang

terbatas. (2) Masih belum adanya pencatatan administrasi dan pembukuan stok produksi, sehingga secara manajerial masih kurang maksimal. (3) Untuk pemasaran produk yang masih mengandalkan pemasaran lokal dan media soasial hanya dari Facebook, mengakibatkan produksi dan laba penghasilan sedikit karena kurangnya jangkauan pasar. Dalam meningkatkan UKM olahan adonan daging yang dikelola mitra, maka untuk itu kami mengusulkan sebuah inovasi untuk menyelesaikan persoalan yang dihadapi oleh mitra. (1) Implementasi Alat Cetak Sempol dari besi, yang diharapkan oleh mitra agar waktu dan tenaganya dapat dihemat untuk pekerjaan lainnya. (2) Printer Mobile Bluetooth yang bias terkoneksi dengan handphone dikombinasikan dengan aplikasi kasir digital “qasir”, diharapkan bisa mempermudah pencatatan administrasi, pembukuan stok produksi dan nota sudah dalam bentuk print out tidak perlu tulis tangan lagi. (3) Pemasaran dengan memanfaatkan penggunaan website dan pemasangan iklan di beberapa sosial media yang sedang trending di masyarakat. Dengan adanya pemasaran ini, diharapkan dapat menarik minat konsumen sehingga dapat meningkatkan penjualan produk (Siswanto, 2013; Purwidiyanto, SW and Hadi, 2016; Puspitarini and Nuraeni, 2019; Achmad *et al.*, 2020; Syahputro, 2020; Listari, 2023).

METODE

Tahapan atau langkah-langkah pada kegiatan pelaksanaan solusi yang kami tawarkan dalam bidang produksi yaitu Alat Cetak Sempol, dalam bidang manajerial pembukuan yaitu Printer Mobile Bluetooth dan penggunaan aplikasi “qasir”, dalam bidang pemasaran yaitu penggunaan Website dan Online Shop. Selanjutnya untuk tahapan pelaksanaan sebagai berikut (Kumalasari, 2017; Marka, Azis and Alifiana, 2018; Nursalim *et al.*, 2019; Arifudin, 2020; Marpaung *et al.*, 2021; Istiadi *et al.*, 2022; Marisa *et al.*, 2022):

- a. Tahap identifikasi melalui wawancara untuk mengetahui kondisi produksi mitra dan peninjauan lapangan sehingga desain alat/mesin dan metode yang diterapkan sesuai dengan kapasitas produksi mitra.
- b. Tahap perancangan desain alat yang akan digunakan berdasarkan data dan informasi dari tahap identifikasi.
- c. Tahap pembuatan alat cetak sempol dan pengadaan alat printer kasir untuk merealisasikan rancangan yang telah dibuat menjadi alat/aplikasi.
- d. Tahap pelatihan operasional kepada mitra terkait penggunaan teknologi alat/aplikasi yang dibuat.
- e. Tahap realisasi untuk menerapkan alat/aplikasi oleh mitra dalam melakukan produksi.
- f. Tahap pendampingan dan memberikan arahan secara langsung terhadap mitra dalam proses produksi dalam beberapa periode awal hingga diharapkan mitra mampu secara mandiri dalam menjalankan alat/aplikasi produksi yang diterapkan dengan baik.

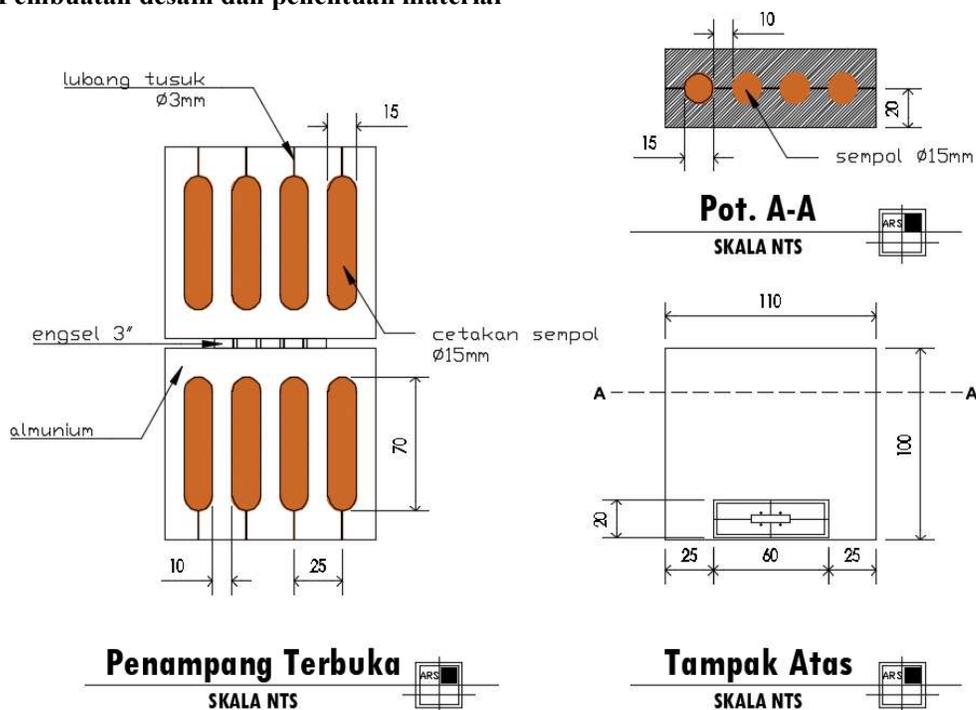
Pembuatan Jadwal

Tabel 2. Jadwal Implementasi Inovasi

No	Uraian	Minggu Ke			
		1	2	3	4
1	Identifikasi wawancara				
2	Perancangan desain alat				
3	Pembuatan / perakitan alat				
4	Pelatihan operasional alat dan aplikasi				
5	Penerapan alat dalam produksi				
6	Pendampingan periode awal penerapan alat				

Jadwal untuk mengimplementasikan inovasi yang kami ajukan yaitu 4 minggu. Pertama kami akan melakukan identifikasi wawancara untuk mengetahui kondisi dan kapasitas produksi mitra, setelah indentifikasi wawancara kita akan merancang desain alat yang sesuai dengan kapasitas produksi mitra yang kemudian akan dibuat/dirakit sesuai dengan rancangan. Setelah alat jadi kami akan mengadakan penyuluhan mengenai penggunaan alat dan inovasi lain seperti aplikasi kasir dan pemasaran sosial media, lalu mitra mulai mencoba untuk penerapan alat dalam produksi dan diharapkan pada mitra mampu menjalankan alat/aplikasi produksi yang diterapkan dengan baik.

Pembuatan desain dan penentuan material



Gambar 2. Desain cetakan sempol

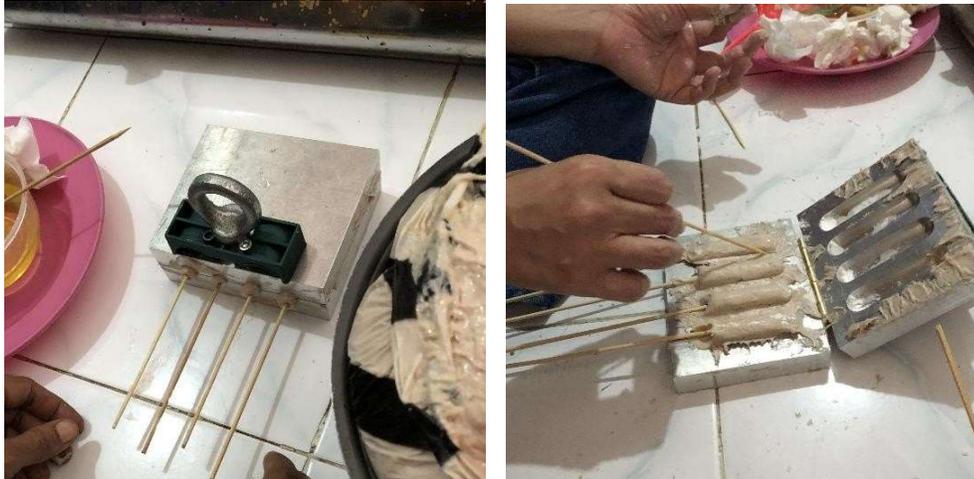
Setelah schedule terbuat langkah selanjutnya yang kami lakukan adalah pembuatan desain dan penentuan material cetakan Sempol menggunakan serpihan almunium yang dilelehkan kemudian di cetak sesuai dengan desain alat inovasi kami. Untuk memudahkan pembuatan desain kami menggunakan software Autocad.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penggunaan Alat Cetakan Sempol

Alat cetakan sempol (Gambar 3) memanfaatkan presisi pres pada lubang yang di desain untuk bentuk sempol. Langkah penggunaan alat cetakan sempol ini yang pertama lubang cetakan harus di oles terlebih dahulu dengan minyak agar adonan tidak lengket pada cetakan, setelah cetakan di oles minyak lalu isi cetakan dengan adonan daging yang sudah di giling halus. Kemudian tutup cetakan dan pres agar sempol terbentuk sesuai cetakan dengan rapi dan presisi serta masukan tusuk sempol pada lubang yang sudah ada, lalu buka cetakan sempol sudah terbentuk dengan bagus, rapi, presisi dan siap untuk di masak.

Alat cetakan ini pada waktu produksi pembuatan sempol untuk 1 orang bisa menghasilkan sempol tercetak kurang lebih 320/jam, itu sangat efisien bisa menghemat tenaga dan waktu. Kelebihan alat ini juga dari segi bentuk bisa presisi besarnya sama rata, rapi, dan halus.



Gambar 3. Proses Penggunaan Alat Cetakan Sempol

Penggunaan Alat Printer Mobile Bluetooth

Alat printer mobile bluetooth (Gambar 4) ini bisa sangat membantu pada pelayanan penjualan, harga yang sangat terjangkau serta sangat mudah untuk penggunaannya. Printer ini bisa terhubung langsung dengan handphone melalui bluetooth, lalu di dukung dengan aplikasi "qasir" yang bisa terkoneksi dengan printer tersebut untuk penjualan. Dalam aplikasi ini cukup membantu untuk pembukuan stok barang, rekap penjualan harian / bulanan, semua pembukuan bisa di operasikan menggunakan handphone saja. Untuk output nota juga lebih sederhana dan lengkap, berisi tanggal transaksi, quantity, item produk dan total pembayaran.



Gambar 4. Proses Penggunaan Alat Printer Mobile Bluetooth

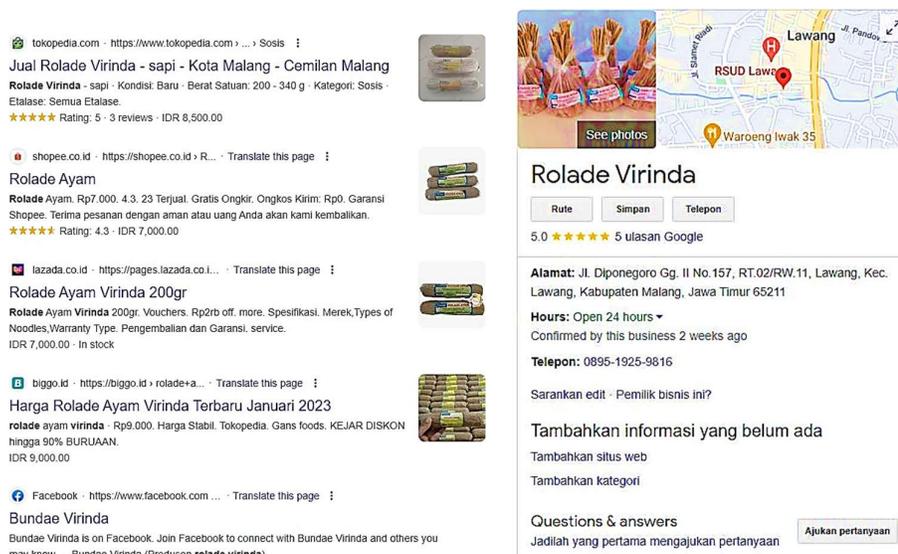
Pemasaran Produksi Menggunakan Website dan Sosial Media

Menggunakan media umum adalah pilihan yang tepat untuk menjadi media promosi, karena kemampuan sosial media yang dapat membangun serta menarik minat

warga pada produk mitra. Mitra juga akan diuntungkan dengan hal ini karena dengan sosial media mampu dengan mudah menarik minat waraga terhadap produk mitra, manfaat dari pemasaran ini yang paling penting yaitu meningkatkan jumlah penjualan produk mitra.

DAMPAK DAN MANFAAT

Dengan adanya program kegiatan Kuliah Pengabdian Masyarakat ini, diharapkan terjadi transformasi pada pengelolaan usaha dan peningkatan produksi serta penjualan bagi mitra. Bentuk-bentuk perubahan pada kegiatan ini disajikan pada Tabel 3.



Gambar 5. Pemasaran Pada Website Dan Sosial Media

Tabel 3. Perubahan Peningkatan Produksi Bagi Mitra

Proses pencetakan produksi sempol		
		<p>Dengan pembuatan (pencetakan) sempol menggunakan alat inovasi yang telah kami desain hasilnya lebih konsisten dan menghemat tenaga kerja sehingga kualitas pada pencetakan sempol lebih terjaga.</p>
<p>Produksi pembuatan (pencetakan) sempol manual kurang efektif dan konsisten</p>	<p>Produksi pembuatan (pencetakan) sempol dengan alat inovasi lebih efektif dan konsisten</p>	
Proses penggunaan alat printer dan aplikasi		

<p>Catatan pembukuan manual kurang efektif di era digital sekarang ini</p>	 <p>Alat printer mobile bluetooth dipadukan dengan aplikasi "qasir" lebih efektif</p>	<p>Dengan adanya alat printer yang sangat fleksibel ini memudahkan mitra untuk proses pembukuan mulai dari stok barang, transaksi, pembukuan keuangan mingguan dan bulanan serta bisa dikerjakan kapan saja dimana saja hanya dengan handphone.</p>
<p>Proses pemasaran digital</p>		
<p>Pemasaran bersifat lokal di daerah sekitar kurang efektif</p>	 <p>Pemasaran digital lebih efektif</p>	<p>Pada pemasaran digital ini sangat efektif untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas, jumlah produksi dan penjualan pun akan meningkat.</p>

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan program pengabdian masyarakat ini dapat diperoleh kesimpulan bahwa melalui penerapan menggunakan alat cetakan sempol dihasilkan bentuk sempol yang bagus dan besarnya konsisten sama dibandingkan dengan cetak sempol secara manual. Kemudian dalam hal pembukuan penerapan menggunakan printer mobile bluetooth yang dipadukan dengan aplikasi "qasir" sangat efisien dan penggunaannya sangat mudah serta data-data yang dibutuhkan sudah lengkap dibandingkan pembukuan secara manual. Pada hal pemasaran ini penerapan menggunakan website dan sosial media sangat efektif untuk memperluas target pemasaran dan meningkatkan jumlah produksi dibandingkan dengan pemasaran lokal pada daerah sekitar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penyampaian ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang paling berperan dalam kelancaran kegiatan ini, antara lain :

- a. Kepala Desa setempat yang telah mensupport kegiatan "Pemberdayaan UMKM Melalui Peningkatan Produktifitas dan Market di Era Digital".
- b. Dosen Pembimbing yang senantiasa memberikan support dalam kegiatan pengabdian masyarakat.
- c. Rektor dan LPPM Universitas Widyagama Malang yang telah mensupport kegiatan ini.
- d. Tim Pelaksana Kegiatan "Pemberdayaan UMKM Melalui Peningkatan Produktifitas dan Market di Era Digital".

REFERENSI

- Achmad, Z.A. *et al.* (2020) 'Pemanfaatan media sosial dalam pemasaran produk UMKM di Kelurahan Sidokumpul, Kabupaten Gresik', *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 10(1), pp. 17–31.
- Arifudin, O. (2020) 'PKM Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkong Di Subang Jawa Barat', *INTEGRITAS: Jurnal Pengabdian*, 4(1), pp. 21–36.
- Istiadi, I. *et al.* (2022) 'Peningkatan Kapasitas Proses Produksi Ukm Keripik Tempe Melalui Implementasi Mesin Pemotongan Tempe', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" Soliditas"(J-SOLID)*, 5(1), pp. 175–180.
- Kumalasari, L.D. (2017) 'Problem UKM Dalam Pengembangan Usaha: Studi Pada UKM di Desa Mulyoarjo Lawang Malang', *Jurnal Sosial Politik*, 3(1), pp. 58–77.
- Listari, I. (2023) 'Inovasi Produk Nugget Tempe Di Umkm Agrobisnis Sejahtera'.
- Marisa, F. *et al.* (2022) 'Peningkatan Strategi Pemasaran Melalui Workshop Digital Marketing dan Kolaborasi Pada Asosiasi UMKM "Akukarlos" Kabupaten Malang', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS"(J-SOLID)*, 5(2), pp. 307–312.
- Marka, M.M., Azis, N. and Alifiana, M.A. (2018) 'Pengembangan UMKM Madumongso melalui manajemen usaha dan legalitas usaha', *Jurnal Abdimas*, 22(2), pp. 185–192.
- Marpaung, A.P. *et al.* (2021) 'Strategi Peningkatan Kapasitas Usaha Pada Umkm Melalui Digital Marketing', in. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, pp. 294–300.
- Nursalim, N. *et al.* (2019) 'Upaya Peningkatan Produksi Mebel Pada Umkm Kota Kupang Berbasis Teknologi Tepat Guna', *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), pp. 258–265.
- Purwiantoro, M.H., SW, D.F.K. and Hadi, W. (2016) 'Pengaruh penggunaan media sosial terhadap pengembangan usaha kecil menengah (UKM)', *Eka Cida*, 1(1).
- Puspitarini, D.S. and Nuraeni, R. (2019) 'Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi', *Jurnal Common*, 3(1), pp. 71–80.
- Siswanto, T. (2013) 'Optimalisasi sosial media sebagai media pemasaran usaha kecil menengah', *Liquidity: Jurnal Riset Akuntansi dan Manajemen*, 2(1), pp. 80–86.
- Syahputro, E.N. (2020) *Melejitkan pemasaran UMKM melalui media sosial*. Caremedia Communication.