

MAKSIMALISASI KEUNTUNGAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH MANGGLENG DABAKIR

Siti Muntahanah¹⁾, Fatwa Zuhaena²⁾

^{1,2)} Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Wijayakusuma Purwokerto
Jalan Raya Beji Karangsalam No 25, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53152

e-mail: muntahanahsiti@gmail.com

e-mail: fatwazuhaena@yahoo.co.id

Info Artikel

Kata Kunci:

Maksimalisasi
Keuntungan; Produksi;
Pemasaran;
Kelembagaan

Keywords:

*Profit Maximization;
Production; Marketing;
Institutional.*

Copyright © 2022 penulis

Abstrak

Tujuan pendampingan adalah meningkatkan pengetahuan terkait kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki oleh pemilik usaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Manggleng Dabakir. Metode pendekatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat pada UMKM Manggleng Dabakir adalah pendampingan langsung dengan memberikan coaching dan mentoring tentang kinerja produksi, teknik managerial, dan pemasaran yang baik, dan kinerja kelembagaan dengan sasaran kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah pelaku usaha UMKM Manggleng Dabakir, yang memproduksi manggleng di Kelurahan Bancarkembar Kecamatan Purwokerto Utara Kabupaten Banyumas. Hasil kegiatan pengabdian pemilik UMKM Manggleng Dabakir memahami tentang pentingnya dan menerapkan cara untuk meningkatkan kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki UMKM dengan meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan Sumber Daya Manusia melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM.

Abstract

The purpose of the mentoring is to increase knowledge regarding the capacities and competencies that must be possessed by the owner of the Manggleng Dabakir Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). The approach method used in community service activities at MSMEs Manggleng Dabakir is direct assistance by providing coaching and mentoring regarding good production performance, managerial techniques and marketing, and institutional performance with the target of community service activities being Manggleng Dabakir MSME business actors, who produces manggleng in Bancarkembar Village, North Purwokerto District, Banyumas Regency. The results of the community service activity for MSME owners, Manggleng Dabakir, understand the importance of and apply ways to increase the capacity and competence that MSMEs must have by increasing production performance, marketing performance, developing human resources through increasing entrepreneurial, technical and managerial capacities, as well as institutional performance in order to increase their MSME competitiveness.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha milik orang perorangan badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu (Sutoni & Randany, 2021).

UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai kontribusi yang signifikan dalam menunjang perekonomian nasional (Nugroho *et al.* 2019). UMKM mempunyai keunggulan dalam bertahan menghadapi perubahan dinamika global serta berkontribusi dalam membantu permasalahan pengangguran (Dahlan, 2017). UMKM mampu menyumbang produk domestik bruto sebesar 60%, dan mampu menyerap hampir 97% tenaga kerja (Rifai & Meiliana, 2020), dimana pegawai kebanyakan adalah masyarakat sekitar UMKM sehingga mampu berperan membantu menurunkan angka pengangguran di daerah (Budaraga & Devi, 2021).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) "Manggleng Dabakir" merupakan salah satu UMKM yang berada di Kelurahan Bancarkembar, Kecamatan Purwokerto Utara, Kabupaten Banyumas. UMKM ini bergerak di bidang kuliner, yang memproduksi keripik manggleng. Manggleng adalah makanan dengan bahan dasar singkong yang dibestak menggunakan gula jawa, sebelum dibestak ada beberapa proses lainnya yaitu singkong dikupas, dibersihkan lalu dipotong tipis-tipis sepanjang jari kelingking. Kemudian dibumbui dengan campuran rempah-rempah hingga meresap. Setelah itu tiriskan air selama 15 menit lalu digoreng. Manggleng merupakan salah satu makanan khas Banyumas yang sudah jarang ditemui.

Kabupaten Banyumas termasuk daerah terbesar penghasil singkong di Indonesia, bersamaan dengan Daerah Kabupaten Cilacap, Banjarnegara, Kebumen, dan daerah lainnya di Jawa Tengah, tercatat mampu menyumbang singkong sebanyak 3.571.594 ton per tahun (Malasari, 2022). Sehingga produk manggleng memiliki banyak potensi, mulai dari bahan baku yang melimpah, dan pangsa pasar yang menjanjikan, namun produk UMKM Manggleng ini perkembangannya masih bersifat lokal, promosi masih kurang diperhatikan, dan masih dikelola dengan sederhana. Hal-hal itulah yang menjadi alasan diperlukannya pendampingan usaha pada produk ini. Pendampingan UMKM adalah program pengabdian masyarakat yang dilakukan secara transformasi, partisipatif, sistematis dan terus menerus melalui pengorganisasian dan peningkatan kemampuan sumber daya pelaku UMKM agar mereka mampu menyatakan persoalan-persoalan yang akan datang. Pendampingan dilakukan untuk meningkatkan kapasitas serta kompetensi UMKM.

Peningkatan kapasitas serta kompetensi adalah salah satu dari 3 pilar kebijakan pemberdayaan UMKM di Indonesia (Hadi, 2021). Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan kapasitas serta kompetensi UMKM Manggleng Dabakir yaitu melalui rencana aksi pemberdayaan berupa peningkatan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Strategi ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM Manggleng itu sendiri, agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia.

METODE

Metode pendekatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat pada UMKM Manggleng Dabakir adalah pendampingan langsung dengan memberikan coaching dan mentoring tentang kinerja produksi, teknik managerial, dan pemasaran yang baik, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas produksi, dan melakukan kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan di Rumah Produksi Manggleng di Kelurahan Bancarkembar Kecamatan Purwokerto Utara Kabupaten Banyumas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Usaha Manggleng di Kecamatan Purwokerto Utara Kabupaten Banyumas telah dilaksanakan. Kegiatan diawali dengan pengenalan dan pemahaman kapasitas serta kompetensi UMKM melalui rencana aksi pemberdayaan berupa peningkatan kinerja produksi, kinerja pemasaran, akses ke pembiayaan, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM kelayakan suatu usaha kepada para pelaku UMKM, agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia. Pelaksanaan kegiatan meliputi pendampingan langsung. Peserta pelatihan adalah pelaku UMKM Dabakir di wilayah Kecamatan Purwokerto Utara, Banyumas.

Setelah dilakukan pendampingan langsung dengan pelaku UMKM, terdapat hasil Kegiatan Pendampingan UMKM ini diantaranya:

1. Pendampingan kinerja produksi dengan adanya kegiatan pendampingan UMKM ini, pemilik UMKM mulai memperhatikan Kualitas Produk, terutama mengenai Kebersihan dan Kesehatan Produk, baik dalam proses pengolahan, proses sesudah pengolahan, kemasan, dan tampilan produk. Sehingga produk-produk tersebut dapat diminati. Tambahan lain adalah pemilik UMKM dengan produksinya yang sederhana tanpa ada tanda pengenal apapun jadi lebih paham bahwa dalam sebuah usaha khususnya dalam produksi kemasan tanda pengenal atau logo dibutuhkan ketika akan bersaing dipasaran. Dibuatkanlah desain tanda pengenal seperti desain logo serta pemilihan kemasan yang sesuai untuk usaha manggleng.
2. Pendampingan kinerja pemasaran dengan melakukan coaching dan mentoring pemasaran sebagai berikut :
 - 1) Mengembangkan jaringan pemasaran. Cara ini bertujuan untuk memperluas daerah cakupan pemasaran yang nantinya akan berpengaruh pada peningkatan jumlah penjualan per periodenya. Memperbaiki kualitas dan jaringan distribusi yang selama ini belum berjalan secara maksimal. Dengan demikian produk akan selalu mempunyai pangsa pasar dan jalur distribusi yang senantiasa akan menjamin adanya konsumen, sehingga perusahaan akan berkembang dan eksistensi perusahaan akan tetap terjaga.
 - 2) Memperkuat kerjasama. Cara ini dilakukan dengan tujuan untuk memperkuat posisi tawar UMKM Manggleng. Karena tidak bisa dipungkiri pemerintah mesti menggenjot adanya program pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah yang diharapkan mampu memberikan peningkatan kualitas hidup masyarakat.
 - 3) Meningkatkan kegiatan promosi dan periklanan. Secara umum, strategi ini bertujuan untuk semakin memperkenalkan produk kepada masyarakat luas yang nantinya diharapkan mampu memberikan peningkatan ruang gerak pendistribusian produk dan memperluas daerah pemasaran. Promosi dapat dilakukan dengan melakukan testimoni produk di acara-acara seminar atau semacamnya. Sementara untuk periklanan bisa melalui media sosial, seperti whatsapp, instagram, dan facebook.
 - 4) Meningkatkan penggunaan teknologi. Perusahaan harus mampu mengikuti perkembangan dan kemajuan teknologi seperti pemasaran melalui media online yang biasa dilakukan saat ini demi memaksimalkan profit perusahaan.
 - 5) Menetapkan harga untuk menghadapi persaingan. Strategi harga sangat berpengaruh besar terhadap tingginya angka penjualan produk. Perbandingan harga yang tidak terlalu jauh sangat berpengaruh terhadap kemungkinan konsumen memilih produk-produk perusahaan.



Sumber: Dokumentasi Kegiatan
Gambar 1. Produk Manggleng

3. Pendampingan pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan. Permasalahan pada pendampingan ini yaitu pengurus, pengelola, dan pelaksana hanya satu orang. Jadi manajemen belum maksimal perlu ada pengaturan waktu dan semangat serta perlu ada tambahan personil yang bisa pemasaran digital sekaligus bisa membuat produk serta packaging.
4. Pendampingan teknis serta manajerial, pendampingan teknis menganalisis kesiapan teknis untuk menjalankan bisnis. Kesiapan teknis disini yaitu berupa penentuan layout ruangan untuk menjaga kualitas produk dan juga untuk mempercepat jalannya kegiatan produksi. Pendampingan manajerial meliputi manajemen operasional serta manajemen keuangan. Pendampingan manajemen operasional yaitu pendampingan dalam penyusunan rancangan usaha, sehingga UMKM dapat membuat perencanaan usaha yang baik, dengan adanya perencanaan usaha, UMKM dapat dijalankan usahanya dengan baik dan terstruktur untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Pendampingan manajemen keuangan dengan mendampingi UMKM dalam penyusunan pencatatan usaha dan pelaporan keuangan, dengan adanya mentoring yang dilakukan, UMKM dapat melakukan pencatatan usaha dengan baik, sehingga dapat membuat/menyusun laporan keuangan dengan baik dan benar.
5. Pendampingan dengan melakukan kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Pendampingan kinerja kelembagaan ini yaitu pengurusan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha dengan mendampingi UMKM dalam pengajuan ijin usaha sehingga dapat memudahkan untuk pengembangan usaha kedepannya. Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) adalah dokumen awal dari produk pangan UMKM ataupun industri rumah tangga untuk memperoleh dokumen legalitas usaha berikutnya. Sebelum mengajukan pengurusan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha, pemilik usaha diberikan mentoring supaya menyadari pentingnya Kualitas Produk, karena persyaratan dari pengajuan ini yaitu UMKM telah melaksanakan proses produksi secara berkualitas. Jika pengajuan kelembagaan dan legalitas produk dan usaha telah dilakukan, diharapkan masyarakat/ Konsumen lebih percaya terhadap produk yang dibuat oleh UMKM Dabakir. Saat konsumen percaya terhadap produk secara berkualitas maka akan ada manfaat lain yaitu produk sudah layak beredar, produk bebas dipasarkan secara luas, keamanan dan mutu produk terjamin, kepercayaan pembeli meningkat. Hal ini akan berdampak meningkatkan nilai jual produk.



Sumber: Dokumentasi Kegiatan
Gambar 2. Tim Pengabdian

Setelah pendampingan bertambahnya pengetahuan, pemahaman dan kesadaran pemilik UMKM Manggleng Dabakir akan pentingnya kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki UMKM. Dalam diri pemilik UMKM sudah mulai termotivasi meningkatkan kapasitas serta kompetensi dengan meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Dengan adanya kegiatan pendampingan ini, pemilik UMKM diharapkan dapat menerapkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM dengan baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian pada masyarakat serta pembahasan tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa pemilik UMKM memahami tentang pentingnya kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki UMKM dengan meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM. Selain itu, pemilik UMKM Dabakir yang memproduksi manggleng, dapat menerapkan cara untuk meningkatkan kapasitas serta kompetensi yang harus dimiliki UMKM dengan meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, pengembangan SDM melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan managerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Budaraga, I. K., & Sri Devi, W. (2021). Pengabdian kepada Masyarakat Peningkatan Kualitas Usaha Keripik Talas Asyifa Oleh-oleh. *Prosiding Seminar Nasional*, 172-180.

-
- Dahlan, M. (2017). Peran pengabdian pada masyarakat dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2). 81–86. <http://jurnal.unpad.ac.id/pkm/article/view/16612/7949>.
- Hadi, S. (2021). *Pemetaan Program Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan.
- Malasari, T. (2022). *Dikenal Dunia, Ini 5 Daerah Penghasil Singkong Terbesar di Indonesia*. Dapat diakses melalui <https://perkebunan.sariagri.id/103202/dikenal-dunia-ini-5-daerah-penghasil-singkong-terbesar-di-indonesia>
- Nugroho, W., Habibi, F., Fatah, A., & Supriyadi, S. (2019). Pembinaan Usaha Aneka Snack di Kampung Simangu, Pagar Agung, Walantaka. *KUAT: Keuangan Umum dan Akuntansi Terapan*, 1(1), 35-39.
- Rifai, Z., & Meiliana, D. (2020). Pendampingan Dan Penerapan Strategi Digital Marketing Bagi Umkm Terdampak Pandemi Covid-19. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(4), 604-609.
- Sutoni, A., & Randany, M. R. (2021). Pendampingan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kualitas Produk di Desa Rancagoong, Kecamatan Cilaku, Kabupaten Cianjur. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 127-134. <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/991/781>.