

PKM Pendampingan UD. Sido Mulyo Untuk Penguatan Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19

Novita Fitriani¹⁾, Lia Nurfiana²⁾, Iffa Anindyawati³⁾, R. Hadapiningradja Kusumodestoni⁴⁾, Sarwido⁵⁾, Sisno Riyoko⁶⁾, Azzah Nor Laila⁷⁾, Gun Sudiryanto⁸⁾, Dias Prihatmoko⁹⁾

¹⁻⁹Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara

Email : novitafitrianiunisnu@gmail.com, lialutfianaunisnu@gmail.com,
iffaanindyawatiunisnu@gmail.com, kusumodestoni@unisnu.ac.id, sarwido@unisnu.ac.id,
sisno@unisnu.ac.id, azzah@unisnu.ac.id, gunsudiryanto@unisnu.ac.id,
diasprihatmoko@unisnu.ac.id

Abstract

UD chips business. Sido Mulyo is a chip business that has grown rapidly so that it can improve the economy of partners. UD. Sido Mulyo is one of the big chip agents in the Batealit sub-district. UD. Sido Mulyo produces various types of chips, which are distributed to consumers in various sizes and prices. The implementation method used by the KKN team in partnering with UD. Sido Mulyo, namely socialization, training, mentoring and evaluation. UD. Sido Mulyo provides an opportunity for people whose age is no longer productive to join their company, so that these people still get income to support their economy during this pandemic

Keywords: Economy, UD. Sido Mulyo, chips

Abstrak

Usaha keripik UD. Sido Mulyo merupakan usaha keripik yang sudah berkembang pesat sehingga mampu meningkatkan perekonomian mitra. UD. Sido Mulyo merupakan salah satu agen keripik besar yang ada di kecamatan Batealit. UD. Sido Mulyo memproduksi berbagai macam jenis keripik, dan di distribusikan kepada konsumen dengan berbagai ukuran dan harga. Metode pelaksanaan yang digunakan tim KKN dalam bermitra dengan UD. Sido Mulyo yaitu sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi. UD. Sido Mulyo memberikan kesempatan kepada masyarakat yang usianya sudah tidak produktif untuk bergabung di perusahaan mereka, sehingga masyarakat tersebut masih tetap mendapatkan penghasilan guna menunjang perekonomian mereka di masa pandemi ini.

Kata Kunci: Perekonomian, UD. Sido Mulyo, Keripik

PENDAHULUAN

Singkong dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan yang enak dan juga bernilai gizi tinggi. Banyaknya produk olahan dari singkong menjadi alasan utama mengapa singkong perlu dikembangkan dalam pengolahannya. Dari berbagai jenis makanan yang terbuat dari singkong, keripik singkong merupakan produk yang cocok untuk dikembangkan. Selain proses pembuatannya yang cukup mudah, keripik singkong merupakan makanan ringan yang sudah tidak asing lagi bagi masyarakat.

Apabila ditinjau dari aspek ekonomis usaha pembuatan keripik singkong mempunyai prospek yang sangat baik. Karena dengan harga terjangkau konsumen dapat menikmati keripik singkong yang renyah, gurih, dan nikmat. Maka dari itu permintaan konsumen dari pasar terus meningkat.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan kegiatan intrakulikuler yang memadukan pelaksanaan tridarma Perguruan Tinggi (pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat) dan wajib diikuti oleh semua mahasiswa Program Strata Satu yang ada di Unisnu Jepara. Ketiga aspek tridarma Perguruan Tinggi tersebut dilaksanakan dengan

proporsi yang seimbang, harmonis dan terpadu dengan harapan agar kelak para lulusan Unisnu Jepara dapat menjadi manusia yang berilmu pengetahuan memadai di bidang masing-masing, mampu melakukan penelitian dan bersedia mengabdikan diri demi kemaslahatan umat manusia walau dalam kondisi wabah Virus Covid-19 sebagai Pandemi. KKN Tematik kelompok 12 dalam menjalankan kegiatannya menjalin kerjasama dengan UD. Sido Mulyo yang merupakan salah satu UMKM yang ada di desa Bringin kecamatan Batealit Jepara. Usaha ini mengembangkan berbagai macam produk dari umbi-umbian, salah satunya adalah keripik singkong. Usaha yang di jalankan oleh Bapak Sutama dan ibu Suryati sudah di rintis sejak tahun 2000an hingga sampai saat ini mempunyai puluhan karyawan dan produksi mereka sudah merambah ke berbagai kecamatan.

Usaha yang dikembangkan oleh UD. Sido Mulyo merupakan usaha yang dapat meningkatkan perekonomian bagi pemilik usaha dan untuk para masyarakat yang bekerja di perusahaan tersebut. Mengingat selama pandemi Covid ini untuk mencari pekerjaan sulit didapatkan, terlebih untuk masyarakat yang usianya sudah tidak produktif lagi.

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan pada UMKM yang dijalankan atau dimiliki oleh Pasangan suami istri Wirausaha di Desa Bringin Cangkring RT.15 RW.06. Pemilihan kota / kabupaten ditentukan dengan mempertimbangkan beberapa hal yang mendasar, seperti lokasi KKN, biaya dan waktu. Kegiatan ini dilakukan pada hari Rabu 10 Maret 2021 di area SMPN 03 Batealit, karena kami beranggapan bahwa lokasi tersebut mudah dijangkau oleh mitra kami dan dekat dengan lokasi tempat UD. SIDO MULYO berada. Sekarang ini UMKM yang bersaing dimasa pandemi covid-19 memang harus pandai mencari celah dan manajemen usahanya sendiri agar mampu menciptakan iklim UMKM yang kondusif di tengah-tengah pandemi covid-19.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi penting dalam pembangunan ekonomi di berbagai negara. UMKM berperan dalam pertumbuhan ekonomi yang sangat cepat dalam beberapa dekade terakhir dalam perekonomian untuk meningkatkan persaingan global, karena lingkungan ketidakpastian yang meningkat dan kemajuan teknologi (Audretsch et al., 2000). Hal ini disebabkan seiring dengan meningkatnya globalisasi ekonomi di mana pergeseran keunggulan komparatif ke keunggulan kompetitif berbasis pengetahuan dalam perekonomian dalam masa pandemi covid-19. Sasaran kami yaitu pemilik usaha UMKM UD. SIDO MULYO Bringin agar mampu bersaing dengan merek dagang lainnya yang lebih unggul.

Menciptakan iklim UMKM yang kondusif di tengah-tengah pandemi covid-19 bukanlah hal yang mudah untuk dilakukan, berbagai metode pendekatan kami lakukan untuk mengenali dan mengetahui permasalahan apa yang dihadapi UD. SIDO MULYO ini. Maka dari itu selain manajemen usahanya yang kami pelajari, budaya inovasi juga merupakan salah satu strategi dalam mencapai keunggulan bersaing. Tujuan utama dari inovasi produk adalah untuk memenuhi permintaan pasar sehingga produk inovasi tersebut dapat digunakan sebagai keunggulan bersaing bagi perusahaan (Han et al., 1998, p. 35). Pelanggan umumnya menginginkan produk-produk yang inovatif sesuai dengan keinginan mereka. Bagi perusahaan, keberhasilannya dalam melakukan inovasi produk berarti perusahaan tersebut selangkah lebih maju dibanding dengan pesaingnya. Hal ini menuntut kepandaian perusahaan dalam mengenali selera elanggannya sehingga inovasi yang dilakukannya pada akhirnya memang sesuai dengan keinginan pelanggannya. Dengan demikian inovasi produk harus betul- betul direncanakan dan dilakukan dengan cermat.

Indikator keberhasilan dalam pengabdian di mitra UD Sido Mulyo bisa dikatakan berhasil. Terlihat dari pemasangan papan nama, penambahan varian rasa baru, pelatihan manajemen keuangan, pemasaran melalui media sosial, dan pemberian label pada kemasan. Daya tarik konsumen untuk membeli semakin tinggi dan peminatnya juga bertambah.

Kemudian, produk kripik UD Sido Mulyo semakin dikenal oleh banyak orang, karena pemasangan papan nama yang menandakan tempat produksi tersebut dan pemasaran melalui media sosial lebih mudah dijangkau banyak orang. Untuk varian rasa yang ditawarkan beda dari sebelumnya. Yang semula rasanya hanya original, kini ditambah varian rasa baru seperti sapi panggang, jagung manis, asin dan lain-lain menambah daya tarik konsumen untuk membelinya. Kemudian dalam mengatur manajemen keuangan UD Sido Mulyo yang dulunya belum tersistem dan terencana dengan baik, kini diadakan pelatihan digital marketing dan pemasaran. Sehingga pikiran si pemilik lebih terbuka dengan diadakannya pelatihan tersebut. Ia mulai menata dan mengatur keuangannya dengan baik untuk membersarkan usahanya dan mengetahui untung ruginya pendapatannya.

Metode evaluasi dalam pengabdian di mitra UD Sido Mulyo yaitu dengan monitoring dan evaluasi dari pihak kampus. Selama pengabdian jika ada yang kurang sesuai di evaluasi dari tim kampus. Hal ini bertujuan agar pengabdian berjalan dengan baik dan berdampak positif untuk masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UD Sido Mulyo adalah usaha keripik rumahan yang menghasilkan produk berbagai macam jenis keripik. Usaha rumahan keripik ini berlokasi di Desa Bringin Cangkring RT.5 RW.06 Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara. UD Sido Mulyo didirikan sejak tahun 2000-an. Usaha ini di produksi oleh pasangan suami istri yaitu Bapak Mustaha dan Ibu Suryati. Awal usaha ini hanya di kelola oleh mereka sendiri dan berjalannya waktu usaha tersebut semakin meningkat dan banyak pesanan, sehingga mereka memutuskan untuk mencari pegawai untuk membantu dalam memproduksi keripik. UD Sido Mulyo mempunyai karyawan sebelas orang dengan sistem kerja mulai dari borongan dan tergantung besar kecil nya tau disesuaikan dengan ukuran bahan baku. Keripik yang dibuat terkenal dengan rasa yang gurih serta renyah dan isi keripik dalam kemasan cukup banyak, sehingga keripik ini laku di pasaran. Ada berbagai macam jenis keripik yang di buat yaitu, Keripik singkong, keripik talas, gado-gado, stick dan masih banyak jenisnya.

Terdapat keripik yang memiliki varian rasa yaitu keripik singkong yang memiliki varian rasa asin dan balado. Tim KKN membeli keripik singkong dari UD Sido Mulyo dengan rasa original lalu di kembangkan dengan varian rasa baru. Varian rasa keripik singkong yang dibuat yaitu rasa sapi panggang dan pedas manis. Varian rasa dibuat agar minat masyarakat bertambah dengan adanya varian rasa baru. Keripik singkong yang memiliki varian rasa baru dibuatkan kemasan yang menarik dengan label yang berbeda dari kemasan sebelumnya. Keripik yang memiliki kemasan baru di pasarkan melalui sosial media dengan harga yang tetap sama dari produk keripik singkong yang di produksi oleh UD Sido Mulyo.



Gambar 1. Inovasi Produk Keripik

Usaha rumahan ini memiliki peningkatan dalam memproduksi berbagai macam jenis keripik, Produksi yang dilakukan oleh mitra disetiap harinya mencapai berkilo-kilo, dari yang jenis pisang, singkong, talas dll. Harga jual keripik ini tergantung ukuran kemasan dan dipasaran dijual dengan harga mulai dari Rp. 1.000 – Rp. 5000an hingga perkiloan kisaran Rp. 25.000/satu bungkus. Keripik UD Sido Mulyo diproduksi dengan menggunakan alat yang sederhana yaitu pisau untuk mengupas, baskom, wajan, serok, susuk, Tampah, Sendok, pemotong dan plastik kemas.

UD Sido Mulyo belum memiliki identitas papan nama di sekitar tempat usaha, tim KKN berupaya untuk memberikan identitas papan nama yang telah di pasang di sekitar tempat usaha. Karena sebelumnya tidak ada tanda pengenalan usaha. Orang yang mengetahui usaha rumahan tersebut adalah masyarakat sekitar dan adanya label makanan yang terdapat pada kemasan produk yang dijual. Identitas papan nama ini dibuat agar seluruh masyarakat tau bahwa terdapat usaha keripik rumahan yang pemasarannya sudah meluas di toko-toko dan di pasar-pasar.

Sekarang omset usaha produksi keluarga ini bisa sampai tiga juta perhari dan bisa menghabiskan bahan baku sampai berkarung-karung setiap harinya. Tetapi penataan administrasi keuangan belum terlihat pada usaha rumahan dalam setiap pemasukan dan pengeluaran. Administrasi keuangan adalah kegiatan yang berkaitan dengan pencatatan, pengelolaan, penggolongan, penyimpanan, pengarsipan dana. Menurut Erlina Manajemen keuangan adalah manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan. Fungsi keuangan ini meliputi bagaimana dalam memperoleh dana dan bagaimana dalam menggunakan dana (Apiaty, 2017:248).

Administrasi yang belum dapat tertata rapi dijadikan sebagai salah satu perencanaan tim KKN untuk membantu dalam menata administrasi keuangan UD Sido Mulyo. Sehingga merencanakan kegiatan Pelatihan Administrasi dan Digital Marketing. Pelatihan Adminstrasi ini bertujuan untuk menata keuangan dalam menjalankan usaha ataupun menata uang kas. Kegiatan pelatihan dilaksanakan di SMP N 3 Bringin Kecamatan Batealit yang bekerjasama dengan pihak SMP untuk izin tempat. Pelatihan ini menghadirkan pemateri Bapak Sarwido, S.E., M.M. dan Bapak Gentur Wahyu Nyipto Wibowo, M.Kom. Terdapat peserta pelatihan yang diundang yaitu dari Owner UD Sido Mulyo, IPNU-IPPNU Desa Bringin, Bank Sampah Lestari Mindahan Kidul serta perwakilan dari pihak SMP N 3 Bringin.



Gambar 2. Pelatihan Administrasi dan Digital Marketing

Digital Marketing adalah untuk memasarkan atau mempromosikan barang ataupun jasa yang di targekan, terukur, serta interaktif dengan menggunakan teknologi digital atau internet. Pemasaran melalui media digital memang sangatlah penting. Orang mungkin

selalu memaki ponsel yang mudah dibawa pergi kemana-mana, hal ini dijadikan jalan untuk memperoleh informasi yang tersedia di internet. Digital marketing bertujuan untuk mempromosikan merek, membentuk preferensi dan meningkatkan omset penjualan melalui beberapa teknik dalam pemasaran digital. (Didin dkk, 2020)

UD Sido Mulyo dalam memproduksi olahan keripik memiliki kelemahan dan kelebihan seperti halnya usaha lain. Kelemahan yang mereka hadapi dapat menghambat kemajuan usaha tersebut dan kelebihan yang mereka miliki dapat memajukan usaha tersebut menjadi lebih besar lagi. Adapun kelemahan dan kelebihan dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) UD Sido Mulyo yaitu:

Tabel 1. Kelemahan dan kelebihan dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)
UD. Sido Mulyo

| No | Pertanyaan | Ya | Tidak |
|----|---|----|-------|
| 1. | Apakah Bapak/Ibu sebelumnya telah mengetahui penataan administrasi? | | √ |
| 2. | Apakah setelah mengetahui kegiatan pelatihan administrasi dan digital maerketing Bapak/bu telah mengetahui konsep administrasi? | √ | |
| 3. | Apakah Bapak/Ibu telah mengetahui manfaat administrasi keuangan dalam usaha? | √ | |
| 4. | Apakah Bapak/Ibu termotivasi untuk berperan aktif dalam penataan administrasi? | √ | |

Berdasarkan data wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa sebelumnya pemilik usaha UD Sido Mulyo belum mengetahui penataan administrasi. Kemudian setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan administrasi, pemilik usaha mengatahui konsep dan manfaat dalam penataan administrasi. Pemilik usaha UD Sido Mulyo termotivasi untuk beperan aktif dalam mengelola administrasi agar uang pemasukan dan pengeluaran dapat tertata dengan rapi. Hasil pelaksanaan kegiatan sesuai tujuan kegiatan yaitu mengedukasi serta memotivasi pemilik usaha mengenai pengelolaan administrasi.

KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan kegiatan dapat disimpulkan bahwa KKN UNISNU memiliki keinginan untuk memajukan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di UD Sido Mulyo dengan cara melakukan pengabdian seperti pemasangan papan nama identitas usaha, penambahan varian rasa baru, pelatihan administrasi dan digital marketing, pemasaran melalui media sosial, dan pemberian label pada kemasan. Dengan pengabdian yang kami lakukan, diharapkan bisa memajukan UMKM tersebut sehingga dapat menjadi usaha yang lebih maju dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Audretsch, D. & Thurik, A. J, (2000) *Capitalism and democracy in the 21st Century : from the managed to the entrepreneurial economy. Evol Econ* 10:17
- Didin Hadi Saputra dkk. 2020. *Digital Marketing: Komunikasi Bisnis Menjadi Lebih Mudah*. Yayasan Kita Menulis
- Han, Jin K., Kim, Namwoon., Srivastava, Rajendra K (1998) *Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link? Journal of Marketing* 62(4):30-45.

Kamaluddin, Apiaty. 2017. Administrasi Bisnis. Makassar: CV Sah Media.