

Pengembangan Kemampuan Manajemen Guna Peningkatan Produktivitas Usaha Kuliner Jember

Gusti Ayu Wulandari^{1*}, Ema Desia Prajitiasari², Fivien Muslihatiningsih³

¹⁻³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember

^{1*} ga.wulandari@unej.ac.id; ² ema.desia@unej.ac.id; ³ fivien.muslihatiningsih@unej.ac.id;

Abstrak

Kuliner adalah usaha yang paling banyak memberikan peluang bagi pengusaha masa kini khususnya di masa pandemi. Pelaku usaha pada bisnis ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses pengelolaan usaha yang mencakup kegiatan proses produksi, pengelolaan keuangan serta kegiatan pemasaran guna mempertahankan dan mengembangkan usaha kuliner hasil olahan ayam UMKM di Jember. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dan membantu memberi solusi terhadap permasalahan riil yang dihadapi mitra di bidang manajemen produksi, pemasaran dan keuangan secara sederhana untuk meningkatkan produktivitas penjualan dan pemasaran usaha kuliner itu sendiri. Tim pengabdian memberikan pendampingan bagaimana kegiatan produksi yang efektif dan efisien, pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi dan pemasaran, serta pencatatan keuangan sederhana. Dengan adanya pendampingan dan pemberian bantuan alat produksi sesuai kebutuhan mitra, kini mitra dapat berproduksi lebih banyak, memiliki akun sosial media sebagai sarana promosi dan pemasaran, serta membuat pencatatan keuangan sederhana agar mitra sendiri dapat mengetahui posisi modal dan laba usaha dengan lebih tepat.

Kata Kunci: manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, usaha kuliner

Pendahuluan

Pada saat ini salah satu usaha yang mengalami perkembangan pesat di kota Jember adalah usaha makanan, khususnya usaha kuliner. Kegiatan pembuatan kuliner banyak dilakukan oleh usaha rumahan. Peminat pada makanan ini adalah berbagai kalangan masyarakat dan usia. Persaingan pada bisnis ini pun cukup ketat, hal ini ditandai dengan semakin bermunculannya usaha yang sama, dan semakin banyaknya variasi kuliner yang ditawarkan. Banyaknya permintaan terhadap kuliner ini menjadi suatu peluang usaha yang menjanjikan. Dengan melakukan usaha ini, maka dapat mendatangkan keuntungan yang tidak sedikit. Pelaku usaha pada bisnis ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses pengelolaan usaha yang mencakup kegiatan proses produksi, pengelolaan keuangan serta kegiatan pemasaran guna mempertahankan dan mengembangkan usaha.

Dalam usaha ini, produk olahan ayam dibuat hanya berdasarkan pesanan saja karena keterbatasan modal, peralatan dan tenaga. Terbatasnya modal menyebabkan minimnya kapasitas produksi sehingga keuntungan yang diperoleh mitra belum maksimal. Mitra usaha kuliner kurang memiliki pengetahuan tentang pemasaran agar dapat tetap dapat

bersaing. Selama ini produk kuliner rumah tangga olahan ayam ini dibuat hanya berdasarkan pesanan karena pemasaran hanya terbatas pada tetangga sekitar dan kenalan dekat saja. Mitra usaha belum memiliki media sosial khusus untuk memasarkan dan mempromosikan produk. Selain itu mitra juga tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk membuat laporan keuangan sederhana sehingga antara keuangan usaha dengan rumah tangga masih tercampur satu sama lain.

Upaya pengembangan usaha khususnya peningkatan produktivitas dalam kegiatan operasional, dalam buku manajemen operasional (Julyanthry et al., 2020), terdapat tiga aspek utama yang dapat mendukung kegiatan usaha khususnya industri rumahan yang sifatnya masih tradisional dan sederhana yaitu aspek operasi produksi, aspek keuangan dan aspek pemasaran. Aspek SDM tetap penting namun dalam industri rumahan hal ini menjadi aspek paling akhir mengingat aspek biasanya memang memanfaatkan orang sekitar usaha yang meski tidak terampil namun tenaga mereka dapat dioptimalkan semampunya (Stokes & Wilson, 2006). Hal ini sangat sesuai dengan permasalahan dan solusi yang akan dikembangkan untuk menanggulangi permasalahan yang dihadapi mitra yaitu masalah kurang optimalnya produktivitas usaha, kegiatan pemasaran dan pengelolaan manajemen keuangan.

Dalam buku Manajemen Produksi Jasa Boga (Triastuti, 2020) menyebutkan bahwa kegiatan produksi dalam industri boga atau kuliner adalah upaya penggunaan faktor produksi yang ada untuk memberikan nilai tambah pada produk atau jasa yang dihasilkan. Disebutkan pula bahwa pengelolaan mulai dari penciptaan bahan baku sampai pengemasan untuk sampai kepada konsumen haruslah dilakukan secara efektif dan efisien (Bismala et al., 2018).

Penyuluhan tentang wacana produksi terbukti efektif dalam meningkatkan produktivitas suatu usaha khususnya usaha kecil dan menengah (Irawati, 2018; Kustiari et al., 2017). Hasil penyuluhan atau ceramah terkait wacana manajemen produksi yang baik diharapkan dapat membuka wawasan pelaku bisnis dalam meningkatkan produksi usaha. Selain itu kecukupan modal merupakan faktor penting dalam penunjang produktivitas usaha. Dengan modal yang cukup, sebagian modal dipakai untuk pemenuhan standar minimum peralatan produksi untuk penciptaan produk dan jasa itu sendiri (Purwanti, 2013)

Disamping aspek produksi, kegiatan pemasaran adalah ujung tombak keberhasilan usaha. Pada masa kini, perlu adanya upaya pemasaran modern seperti penggunaan media sosial atau internet dalam kegiatan pemasaran (Purwanti, 2013; Wardhana, 2015). Selain itu, aplikasi digital marketing yang kini marak dipakai oleh hampir semua sektor usaha terbukti dapat meningkatkan produktivitas usaha (Wardhana, 2015)

Usaha kecil pada umumnya menyepelkan fungsi dari kegiatan pencatatan keuangan bahkan kendala yang dialami oleh usaha ini adalah sistem permodalan yang tidak tentu. Laba usaha dari hasil produksi sebelumnya tidak selalu dipakai untuk mengembangkan usaha. Karena ketiadaan sistem pencatatan keuangan juga membuat usaha ini juga sulit menentukan laba dengan pasti di setiap produksi.

Hal ini selain dirasa cukup mudah dan sederhana untuk sebuah usaha kecil, namun terbukti mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi modal serta usaha (Darmawati et al., 2020; Nurlaela, 2015). Selain itu perlu adanya instalasi sistem keuangan sederhana

yang dapat secara otomatis menghitung saldo kas atau laba rugi secara otomatis dan lebih akurat dan mudah sehingga dapat mengurangi tingkat kegagalan pencatatan keuangan (Aini & Rifani, 2016) khususnya pada usaha kuliner ayam goreng sambal suka-suka Warung Ndelik ini.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian bertajuk Pengembangan Kemampuan Manajemen Guna Meningkatkan Produktivitas Usaha Kuliner Jember meliputi kegiatan: (1) Tahap Persiapan, tim pengabdian mengobservasi mitra untuk menemukan permasalahan pokok untuk dicari alternatif solusi yang paling mungkin, menyiapkan dan menginventarisir kebutuhan yang diperlukan untuk merumuskan solusi yang diperlukan, serta mempersiapkan materi untuk pelatihan dan pendampingan implementasi manajemen dan pemasaran yang baik bagi mitra; (2) Tahap Pelatihan dan Pendampingan, berupa ceramah dan diskusi tentang implementasi manajemen sederhana dan kegiatan pemasaran untuk meningkatkan produktivitas dan penjualan pada usaha kuliner di Jember oleh tim pengabdian, pendampingan sudah diberikan dalam bentuk pemberian bantuan sebagian peralatan dan perlengkapan yang urgent untuk kegiatan usaha; (3) Tahap Evaluasi, dilaksanakan dalam bentuk diskusi bersama antara tim dengan mitra. Seluruh kegiatan yang telah terlaksana dievaluasi mulai dari sosialisasi program hingga pendampingan. Selain itu, akan dilakukan evaluasi terhadap hasil pembuatan laporan keuangan sederhana, pembuatan laman media sosial dan re-design packaging, serta pemberian peralatan yang dibutuhkan untuk menunjang proses produksi.

Pada akhir kegiatan akan dilakukan kesepakatan antara tim dengan mitra mengenai rencana kegiatan selanjutnya, terutama terkait kontinuitas penggunaan peralatan, laman media sosial dan pencatatan keuangan sederhana yang tertib dan teratur. Pada saat tertentu tim dapat sesekali datang ke tempat produksi mitra untuk mengetahui perkembangan kegiatan produksi, pemasaran dan pencatatan keuangannya.

Hasil dan Pembahasan

Setelah observasi dan analisis permasalahan pada tahap persiapan, tim pengabdian Menyusun solusi atas permasalahan yang dimiliki oleh mitra usaha kuliner ayam goreng Jember.

Pada minggu pertama, pendampingan dan pelatihan wacana manajemen produksi diberikan dalam bentuk FGD dan diskusi bersama mitra pada kegiatan produksi. Dalam pendampingan dan diskusi ini, tim pengabdian mulai menginventarisir kebutuhan alat produksi yang relevan untuk dapat diberikan sebagai sarana produksi yang lebih efektif. Pada minggu kedua, tim pengabdian menyerahkan bantuan alat produksi yang dibutuhkan oleh mitra pengabdian berupa kompor, panci set dan presto mini. Dengan diserahkannya peralatan yang memadai bantuan dari stimulus pengabdian dana Universitas Jember diharapkan dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi usaha kuliner ayam goreng Jember.

Di minggu ketiga, tim pengabdian melaksanakan Pendampingan dan pelatihan wacana manajemen pemasaran dalam bentuk FGD dan diskusi bersama mitra. Dalam pendampingan dan diskusi ini, tim pengabdian memberikan wacana dan pelatihan tentang pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan pemasaran untuk menjangkau konsumen dan meningkatkan penjualan lebih banyak lagi. Dalam tahap ini, pemilik usaha diajarkan untuk membuat sosial media melalui Facebook dan Instagram serta membuat konten tentang informasi produk dan penjualan untuk diposting secara berkala dalam sosial media tersebut. Pada minggu ke empat, diadakan tahap evaluasi kegiatan aspek manajemen pemasaran di tahap selanjutnya, tim pengabdian melihat perkembangan usaha promosi dan pemasaran yang sudah dibuat sebelumnya lewat media sosial. Pemilik sudah berinisiatif mencetak banner usaha di depan tempat usaha, membuat konten dalam upaya mempromosikan produk jualan kuliner ayam goreng di Facebook pribadi dan Instagram. Selain itu pemilik usaha berniat akan berafiliasi dengan jasa layan antar Gofood atau Grabfood untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Pada saat proses pelaporan pengabdian, pemilik usaha masih dalam proses pendaftaran ke jasa layan antar Gofood.

Pada minggu kelima dilaksanakan Pendampingan dan pelatihan wacana manajemen keuangan dalam bentuk FGD dan diskusi bersama mitra. Dalam pendampingan dan diskusi ini, tim pengabdian memberikan wacana dan pelatihan tentang sistem pencatatan keuangan yang terpisah dengan keuangan pribadi. Pemilik usaha diajarkan untuk mulai rutin mencatat setiap detil pengeluaran dan pemasukan terkait kegiatan usaha setiap hari dengan simulasi langsung. Pemilik usaha mulai memisahkan pencatatan keuangan usaha dengan keuangan pribadi/rumah tangga, mulai mencatat setiap detil pengeluaran dan pemasukan dari usaha setiap hari. Hal ini dapat dilihat pada minggu terakhir pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian.

Pada kegiatan pengabdian yang sedang diusulkan ini ada 3 hal berkaitan dengan iptek yang ingin di implementasikan untuk memodernisasi usaha kuliner: (1) Iptek peningkatan kapasitas produksi melalui penyediaan peralatan produksi yang mumpuni guna pemenuhan permintaan dan peluang pasar dengan jangkauan yang lebih luas. Pemberian pelatihan dan pendampingan tim pengabdian terkait dengan kegiatan atau proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku yang berkualitas, pemrosesan menjadi barang jadi sampai pengemasan dan penyampaian produk usaha kecil dengan optimalisasi peralatan produksi yang cukup memadai. Implementasi manajemen produksi ini mengacu pada studi empiris (Bismala et al., 2018; Irawati, 2018); (2) Iptek peningkatan kegiatan manajemen pemasaran melalui optimalisasi pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan branding serta pemanfaatan aplikasi jasa layan antar untuk menjangkau konsumen dan menangkap peluang pasar lebih banyak. Pemberian pelatihan dan pendampingan yang dilakukan tim pengabdian terkait dengan wacana kegiatan pemasaran yang paling dapat dilakukan dengan wacana postingan konten dan kegiatan branding yang menarik pada akun sosial media yang dimiliki. Selain itu diberikan pelatihan dan pendampingan sampai UMKM berhasil menjalankan bisnis online rumahan dengan mendaftarkan diri pada jasa layan antar yang dapat mendukung kegiatan distribusi produk usaha. Implementasi manajemen pemasaran ini mengacu pada studi empiris (Purwanti, 2013; Wardhana, 2015); (3) Iptek pengelolaan manajemen keuangan melalui pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan secara

professional dengan penggunaan sistem keuangan sederhana yang mudah dioperasikan oleh pelaku usaha. Pemberian pelatihan dan pendampingan tim pengabdian terkait dengan sistem pencatatan dan penerapan sistem aplikasi keuangan secara otomatis ini dilakukan dengan merujuk pada studi empiris (Aini & Rifani, 2016; Darmawati et al., 2020; Nurlaela, 2015).



Gambar 1. Produk Olahan Ayam Usaha Warung Ndelik



Gambar 2. Proses Produksi Pesanan Nasi Kotak Ayam Warung Ndelik



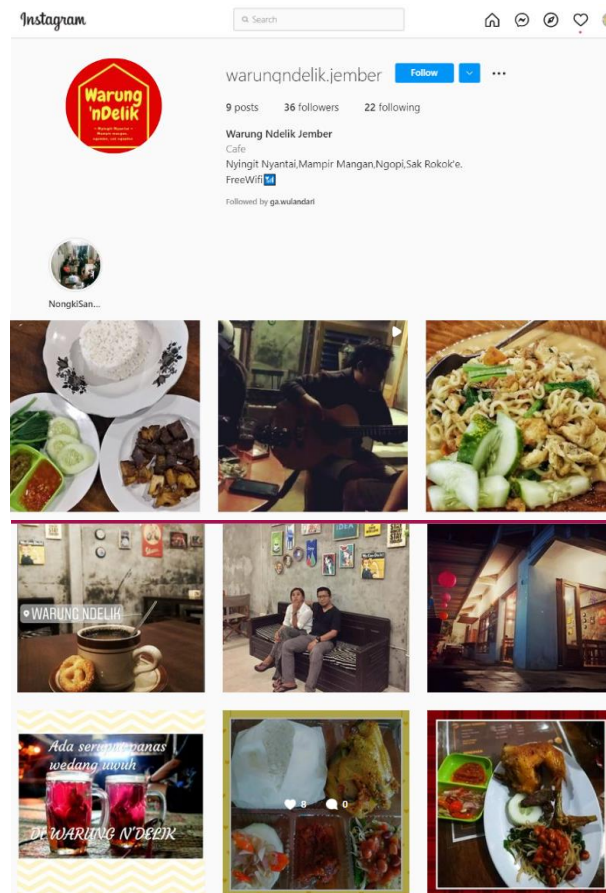
Gambar 3. Perbaikan Produksi dalam aspek Pengemasan dengan Desain Logo baru



Gambar 4. Pendampingan dan Pelatihan Implementasi Manajemen Produksi dan Pemasaran Serta Keuangan Sederhana



Gambar 5. Media Promosi Banner Warung Ndelik



Gambar 6. Media Sosial Instagram Warung Ndelik

Kesimpulan

Mitra merasa sangat terbantu oleh kegiatan pengabdian ini, terutama dengan adanya bantuan sarana produksi dan pendampingan manajemen sederhana serta peningkatan wawasan mitra mengenai pengelolaan produksi dengan lebih profesional. Implementasi manajemen sederhana di bidang produksi, pemasaran dan keuangan ini dapat diterapkan dengan cukup baik oleh mitra dan sejauh observasi di tahap evaluasi masa pendampingan, terbukti dengan adanya peningkatan jumlah pesanan secara signifikan yang merupakan hasil dari upaya promosi dan pemasaran yang masif melalui media sosial, kegiatan produksi yang lebih efisien serta adanya sistem pencatatan keuangan yang mulai teratur dan sistematis.

Saran dari kegiatan ini adalah perlu dilakukan tindak lanjut dari program pengabdian berupa pendampingan yang tetap harus dilakukan secara kontinyu, pembuatan konten pemasaran juga terus dibiasakan serta pencatatan laporan keuangan harian secara tertib dan teratur dan periodic secara berkelanjutan.

Ucapan Terimakasih

Terimakasih kami ucapkan pada pihak Universitas Jember yang telah memberikan sumbangan dana dan dukungan moral atas kegiatan pengabdian masyarakat sebagai bentuk terwujudnya Tridharma Perguruan Tinggi kepada masyarakat. Ucapan terima

kasih juga disampaikan kepada mitra pengabdian yang telah dengan antusias menerima tim pengabdian dalam pembinaan, pelatihan dan pendampingan usaha. Tak lupa pada seluruh semua tim pengabdian dan mahasiswa yang telah membantu pelaksanaan pengabdian ini hingga dapat terselesaikan dengan baik.

Referensi

- Aini, N., & Rifani, L. (2016). Analisis & Perancangan Sistem Administrasi Keuangan Untuk Usaha Kecil Dan Menengah Kampung Kue Di Surabaya. *LINK*, 24(1), 5.
- Darmawati, D., Dizar, S., & Harahap, C. D. (2020). Peningkatan Efektivitas Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Himpunan Pengusaha Laundry Indonesia (Hipli). *Jurnal Berdaya Mandiri*, 2(2), 366–375.
- Irawati, R. (2018). Pengaruh pelatihan dan pembinaan terhadap pengembangan usaha kecil. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 12(1), 74–84.
- Julyanthry, J., Siagian, V., Asmeati, A., Hasibuan, A., Simanullang, R., Pandarangga, A. P., Purba, S., Purba, B., Pintaui, R. F., Rahmadana, M. F., & Syukriah, E. A. (2020). Manajemen Produksi dan Operasi. Yayasan Kita Menulis. <https://books.google.co.id/books?id=6EwCEAAAQBAJ>
- Kustiari, T., Sumardjo, S., Slamet, M., & Tjitropranoto, P. (2017). Pengaruh efektivitas penyuluhan terhadap kompetensi pembudidaya rumput laut polikultur di Perairan Pantai Utara Pulau Jawa. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 7(1), 79–95.
- Nurlaela, S. (2015). Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Usaha Kecil Menengah Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM Kerajinan Gitar Di Kabupten Sukoharjo. *Jurnal Paradigma Universitas Islam Batik Surakarta*, 12(2), 115906.
- Purwanti, E. (2013). Pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti*, 5(1).
- Triastuti, U. Y. (2020). Buku Ajar Manajemen Produksi Jasa Boga (V. Melinda (ed.)). CV Syntax.
- Wardhana, A. (2015). Strategi digital marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia. Universitas Telkom, Forum Keuangan Dan Bisnis IV.