

Pendampingan Usaha Kecil dan Menengah Mekarsari Dalam Peningkatan Kualitas Usaha

Adrian¹, Arista Mahendra², Claresta Pranoto³, Farahayu Galuh Putri⁴, Natasha Gavrila⁵, Wilbert Nathan⁶, Winston Wijanarko⁷, Dahlia Ervina⁸

^{1,3}Program Studi *Branding*, Universitas Prasetiya Mulya; ^{2,5,6,7}Program Studi Bisnis, Universitas Prasetiya Mulya;
⁴Program Studi Akuntansi, Universitas Prasetiya Mulya

*dahlia.ervina@pmbs.ac.id (Corresponding Author)

Abstract

The rapid development of Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia is one of the reasons the Community Service (PKM) activities are being held by Prasetiya Mulya University. Aside from being a learning facility for students, this activity also aims to help residents of Cianjur, especially in the village of Cipendawa, to improve the quality and develop their business. In this journal, the programme's main focus is to help Mekarsari, a business that sells snacks and snacks since 1996. To improve product quality, efficiency and productivity, the writing team replaced damaged production equipment, changed the layout of the workstation for packaging and storage, installing stickers on product packaging, consignment at food stalls, and providing debriefing for daily freelancers and bookkeeping. The achievements of this activity are a decrease in the number of defects and increased productivity in the production process, increasing efficiency in the packaging process, adding distribution channels, giving identity to products by giving stickers, and business' owner being able to take notes of cash flow neatly and systematically.

Keywords: *Micro, Small and Medium Enterprises, snacks, quality, efficiency, productivity*

Abstrak

Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia yang cukup pesat adalah salah satu alasan diselenggarakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) oleh Universitas Prasetiya Mulya. Selain sebagai sarana pembelajaran bagi mahasiswa, kegiatan ini juga bertujuan untuk membantu penduduk Cianjur khususnya di desa Cipendawa untuk meningkatkan kualitas dan mengembangkan usaha yang mereka rintis. Dalam jurnal ini, fokus utama dari kegiatan PKM adalah untuk membantu Mekarsari, sebuah usaha yang menjual wajit serta makanan ringan sejak tahun 1996. Untuk meningkatkan kualitas produk, efisiensi, dan produktivitas, dilakukan penggantian alat-alat produksi yang telah rusak, pengubahan tata letak *workstation* pengemasan dan penyimpanan, pemasangan stiker pada kemasan produk, konsinyasi di warung makan, serta pembekalan perekrutan pekerja lepas harian dan pembukuan. Capaian dari kegiatan ini adalah penurunan jumlah *defect* dan peningkatan produktivitas dalam proses produksi, peningkatan efisiensi dalam proses pengemasan, penambahan jalur distribusi, pemberian identitas pada produk dengan pemberian stiker, dan mitra mampu melakukan pencatatan dengan rapi dan sistematis.

Kata Kunci: Usaha Mikro Kecil Menengah, makanan ringan, kualitas, efisiensi, produktivitas

Pendahuluan

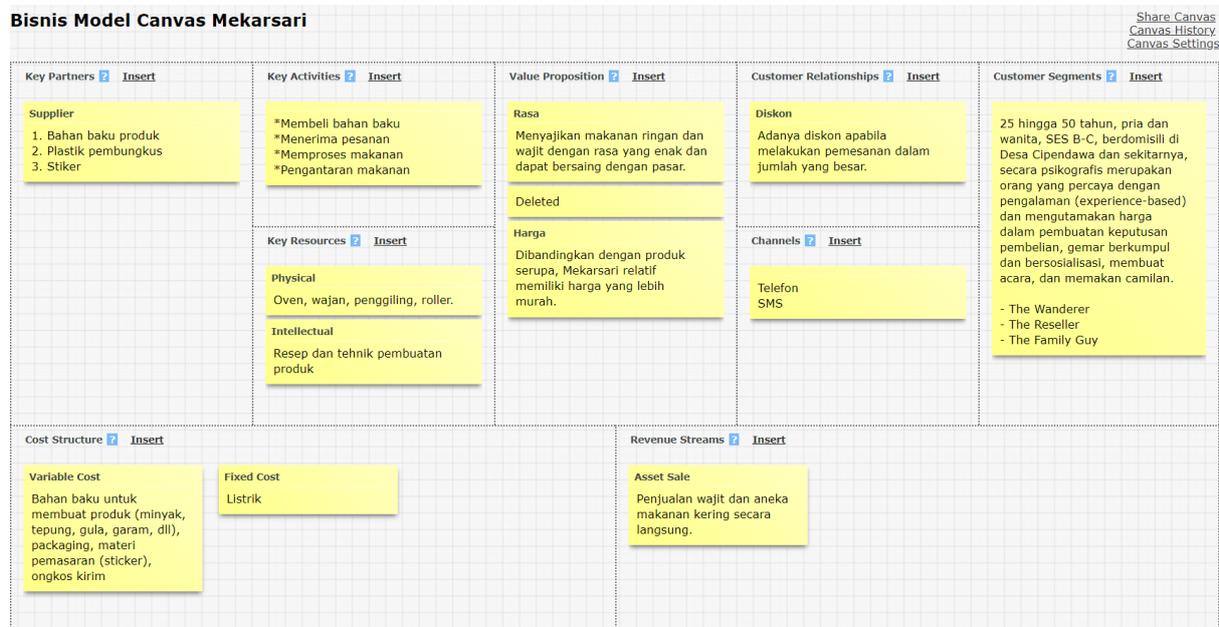
Analisis Situasi

Seiring dengan perkembangan teknologi dan edukasi, Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dasar dari pendirian UMKM tersebut beragam mulai dari kebutuhan finansial, hobi atau keterampilan, maupun untuk aktualisasi diri. Fenomena tersebut juga terjadi di daerah Cianjur dimana sebagian besar masyarakatnya telah mencoba untuk mendirikan UMKM sendiri. Sayangnya, beberapa UMKM masih belum dapat berjalan dengan maksimal karena keterbatasan dalam segi modal, edukasi, pengetahuan manajemen, dan berbagai faktor-faktor lainnya.

Melihat kondisi tersebut, Universitas Prasetiya Mulya mengadakan kegiatan *Community Development* yakni kegiatan PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) yang bertujuan untuk membantu Usaha Mikro Kecil Menengah seperti Mekarsari dengan mengirimkan mahasiswa-mahasiswi ke daerah Pacet, Cianjur. Dengan demikian, diharapkan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh usaha tersebut bisa diselesaikan berdasarkan pengalaman dan ilmu akademik

yang dimiliki oleh mahasiswa, mengimprovisasi lebih lanjut menjadi lebih baik dari sebelumnya dan mengajarkan ilmu dan teknologi sehingga bisa berinovasi. Semua hal ini dilakukan untuk meningkatkan tingkat perekonomian dan tingkat kesejahteraan masyarakat secara umum dan mitra secara khusus.

Industri makanan ringan di Cianjur merupakan salah satu bentuk pendapatan utama bagi sebagian penduduk di Cianjur. Salah satu usaha makanan ringan yang telah lama berdiri di daerah Cipendawa adalah Mekarsari. Mekarsari merupakan usaha Usaha Mikro Kecil Menengah yang dibangun oleh Ibu Elis Mulyani, berdiri sejak tahun 1996 dan berlokasi di Cipendawa, Pacet. Usaha ini dimulai dari peluang yang dilihat oleh mitra ketika bekerja sebagai buruh pabrik, dimana ia melihat bahwa upah yang ia peroleh tidak cukup untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Berbekal keterampilan yang diperoleh mitra selama bekerja di pabrik dodol dan hobi mitra dalam membuat makanan ringan, usaha tersebut pun mulai dirintis dan terus berkembang hingga saat ini. Berikut merupakan *Business Model Canvas* (BMC) dari Mekarsari.



Gambar 1. *Business Model Canvas* Mekarsari

Saat ini, Mekarsari memiliki sembilan varian produk utama, namun mitra juga menerima pesanan produk lain (makanan ringan) dalam berbagai ukuran sesuai dengan permintaan pembeli. Sistem yang diterapkan dalam bisnis ini adalah *made by order*. Mekarsari menawarkan wajit sebagai fokus utama usahanya dan aneka makanan kering khas Cianjur.

Mitra memiliki keuntungan sebagai satu-satunya produsen wajit di Cipendawa sehingga beliau menjadikan wajit sebagai produk utama identitas usahanya selain makanan ringan. Terbuat dari campuran ketan dan kelapa dimasak dengan gula, wajit dijual dengan harga Rp.50.000,-/kg. Selain wajit, salah satu produk yang banyak diminati oleh masyarakat sekitar Cipanas dan Cianjur adalah sistik yakni adonan pangsit dengan irisan daun bawang yang dibentuk seperti stik. Selain rasa asin, ada pula sistik ungu yang berbahan dasar ubi ungu dengan aroma dan rasa wangi yang khas. Sistik original dijual dengan harga yakni Rp.24.000,-/kg dan sistik ungu dijual dengan harga Rp.30.000,-/kg. Tidak hanya wajit yang menjadi spesialisasinya, mitra juga memproduksi bakar kelapa yang belum pernah ada di usaha kompetitor. Kue kering ini terbuat dari campuran kelapa dan tepung ketan dan dijual dengan

harga Rp.50.000,-/kg. Kemudian ada juga telur gabus yang terbuat dari adonan telur, mentega dan aci yang dibentuk memanjang dan dijual dengan harga Rp.30.000,-/kg. Selain itu, mitra juga memproduksi molen mini yaitu pisang sale yang dikeringkan, dipanggang, dan dibalut adonan tepung. Pisang sale yang diproduksi sendiri ini memberikan rasa yang lebih manis dan wangi dibandingkan dengan membeli jadi di pasar. Molen mini dijual dengan harga Rp.30.000,-/kg. Untuk dapat disandingkan dengan makanan berat seperti nasi, mitra juga menyediakan produk rempeyek yakni adonan keripik digoreng dengan taburan kacang dan bawang dengan harga Rp.5.000,-/kantong dan pangsit-adonan tepung dengan campuran daun bawang digoreng dengan harga Rp.24.000,-/kg.

Untuk bersaing dengan kompetitor, strategi yang diterapkan dalam usaha Mekarsari adalah *low-cost leadership*— harga yang murah dengan jumlah lebih banyak, serta tidak memakai bahan pengawet. Dengan fleksibilitas dan harga yang kompetitif tersebut, jenis pembeli dari Mekarsari beragam mulai dari konsumen langsung hingga *reseller*. Hingga kini, Mekarsari masih berusaha untuk berkembang lebih lanjut menjadi usaha yang lebih besar lagi. Namun, perkembangan dari usaha Mekarsari masih terhalangi oleh beberapa hambatan dalam segi *operation, marketing, dan financing*.

Tujuan

Tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diadakan oleh Universitas Prasetiya Mulya ini adalah untuk membantu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) seperti Mekarsari adalah untuk:

- A. Menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi berdasarkan pengalaman dan ilmu akademik yang dimiliki oleh mahasiswa
- B. Memberikan pengetahuan kepada mitra dalam manajemen usaha dari segala aspek yang meliputi operasional (produksi), pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan
- C. Meningkatkan kualitas usaha mitra (Mekarsari)

Manfaat

Sesuai dengan tujuan di atas, manfaat yang diharapkan dari kegiatan PKM untuk usaha makanan ringan Mekarsari ini adalah:

- A. Penyelesaian masalah yang berkaitan dengan usaha mitra sehingga dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien
- B. Mitra memiliki pengetahuan manajemen usaha yang lebih baik dari aspek produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan
- C. Peningkatan kualitas usaha mitra yang juga berdampak pada kenaikan omzet mitra

Perumusan Masalah

Proses pengidentifikasian dan analisis berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam menjalani usahanya selama masa *live-in* dilakukan dengan melakukan **wawancara** secara langsung dengan mitra dan menanyakan masalah apa saja yang dihadapi oleh mitra. Tidak hanya itu, metode **observasi** juga diterapkan untuk melihat secara langsung masalah yang terdapat dalam proses bisnis, pemasaran, dan keuangan dari mitra.

Terdapat setidaknya enam masalah yang berhasil diidentifikasi yang mencakup permasalahan di bidang operasional atau produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan manajemen keuangan yang berdampak pada produktivitas dan efisiensi usaha mitra. Berikut beberapa masalah yang berhasil diidentifikasi:

1. Alat produksi yang bermasalah dan sudah tidak layak pakai sehingga menimbulkan banyak *defect*

Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra, salah satu permasalahan utama dalam proses produksi mitra adalah jumlah *defect* yang cukup banyak karena alat produksi yang digunakan sudah rusak dan hal ini cukup menghambat proses produksi. Salah satu contohnya adalah putaran hawa *oven* yang sudah rusak dan tidak dapat dibuka sehingga menyebabkan cukup banyak bakar kelapa yang gosong dalam satu kali produksi (3-5 kue dalam 1 loyang berisi 10 adonan), *stapler* dan isi *sealer* yang merusak plastik, dan beberapa alat lainnya. Tidak hanya menimbulkan *defect*, kerusakan alat produksi juga mengurangi efisiensi, efektivitas, dan produktivitas usaha.

2. Tata letak *workstation* yang kurang efisien sehingga memperlambat proses pengemasan

Tata letak peralatan maupun perabotan yang terdapat pada ruangan produksi Mekarsari dinilai kurang efisien. Hal ini dikarenakan tidak adanya keteraturan dalam meletakkan peralatan yang digunakan dalam proses pengemasan sehingga menghambat proses pengemasan. Dalam melakukan pengemasan, mitra membuang waktu untuk mencari peralatan yang terselip atau lupa peletakannya. Selain itu penempatan perabotan (meja tinggi, meja kecil, dll) yang kurang tepat membatasi ruang gerak terutama ketika dilakukan kegiatan pengemasan. Tempat penyimpanan makanan yang sudah jadi juga kurang diperhatikan. Makanan yang sudah dibungkus kemudian dicampur dan diletakan begitu saja diujung ruangan. Alhasil ketika pembeli datang untuk mengambil pesanan, mitra kesulitan untuk menemukan pesanan pembeli tersebut dikarenakan semua pesanan sudah bercampur menjadi satu. Selain itu, penumpukan produk juga menyebabkan rusaknya beberapa hasil produk jadi.

3. Jangkauan distribusi yang kurang luas serta produk belum memiliki identitas yang jelas

Selama ini, penjualan hanya dilakukan sebatas menjual ke tetangga melalui sms atau telepon, baik itu dalam bentuk pesanan jumlah besar maupun satuan. Dikarenakan mitra kurang mengerti penggunaan teknologi, mitra tidak dapat memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, Tokopedia, dll. untuk melakukan pemasaran. Keterbatasan fasilitas seperti *smartphone* juga menjadi salah satu penyebab lainnya. Di samping itu, mitra juga tidak suka bekerja sama dengan orang lain. Sehingga sangat sulit untuk melakukan kolaborasi dalam memperbaiki kemasan produk yang menjadi identitas atau tanda pengenal dari produk seperti stiker merk.

4. Mekarsari masih belum memiliki kebijakan remunerasi serta *Standard Operating Procedures (SOP)* operasional dalam memproduksi makanan ringan. Pekerja melakukan produksi dengan pengawasan yang minim dari pemilik sehingga terkadang kualitas dari makanan ringan yang dihasilkan tidak sesuai standar (kurang maksimal).

Mitra sebisa mungkin tidak ingin menggunakan atau menyewa tenaga kerja kecuali untuk keperluan mendesak seperti pesanan yang membludak pada hari raya. Oleh sebab itu, mitra selama ini melakukan semua proses produksinya sendiri. Mulai dari pembuatan produk hingga mengantarkan pada konsumen. Namun, ketika mitra membutuhkan tenaga kerja tambahan, mitra tidak memiliki SOP terkait produksi maupun kebijakan remunerasi. Tidak hanya itu, ketika mitra menyewa tenaga kerja

harian, pengawasan yang dilakukan pun sangat minim dikarenakan mitra juga sibuk memproduksi dan mengantar pesanan.

5. Mitra tidak mencatat dan melakukan pembukuan keluar masuknya uang.

Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra, kemampuan pembukuan sudah dimiliki/ pernah diajarkan sebelumnya oleh kelompok *Comdev* tahun 2018, namun tata cara penulisan pembukuan dinilai masih cukup sulit olehnya, sehingga mitra tidak melanjutkan pembukuan keluar masuknya uang. Selain itu, menurut mitra, melakukan pembukuan sangat membuang waktu, sehingga mitra lebih baik mengerjakan hal lain seperti memproduksi atau beristirahat. Hal ini tentu menjadi salah satu masalah karena apabila mitra mendapatkan pesanan/hutang yang banyak, mitra akan kesulitan untuk merekap/mem-*follow up* pelanggan, walaupun mitra memiliki ingatan yang kuat.

Telaah Literatur

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Definisi dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menurut Adi M Kwartono dalam jurnalnya adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,- dan milik warga negara Indonesia (Adi, 2007). Sedangkan, Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yakni entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 5 s.d. 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Usaha dari mitra sesuai dengan definisi yang disampaikan oleh Adi M Kwartono, dimana mitra hanya bekerja sendiri dan memiliki kekayaan bersih kurang dari Rp 200.000.000,-.

Faktor Produktivitas

Pembaharuan desain tata letak dari fasilitas atau ruang kerja bisnis dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya. Perencanaan yang efektif dapat secara signifikan mengurangi biaya operasional perusahaan dan meningkatkan performa jalur produksi. Tata letak dalam hal ini berkaitan dengan lokasi objek (mesin, ruang kerja) di tempat kerja dan arus material antara objek-objek tersebut. Yang penting adalah secara berlanjut berfluktuasi dengan permintaan konsumen yang mengakibatkan perubahan di volume produksi, proses manufaktur, dan teknologi (Gyorgy Kovacs. 2017).

Selain itu, perbaikan salah satunya berupa penggantian peralatan bisa mempengaruhi produktivitas dan keuntungan dari proses produksi. Hal ini membuktikan bahwa perbaikan bukanlah biaya melainkan perusahaan bisa untung dari mengimplementasikan perbaikan yang efektif dan efisien. Kebijakan perbaikan yang sesuai juga bisa memfasilitasi produksi perusahaan untuk mencapai peningkatan kinerja organisasi (Damjan, 2014).

Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat pada dasarnya merupakan proses untuk membuat masyarakat menjadi berdaya. Untuk menggerakkan kembali kemandirian masyarakat dalam pembangunan di komunitasnya, maka diperlukan dorongan-dorongan atau gagasan awal untuk menyadarkan kembali peran dan posisinya dalam kerangka untuk membangun masyarakat madani. Proses penyadaran masyarakat tersebut dilakukan melalui konsep-konsep pengembangan kapasitas.

Pengembangan kapasitas masyarakat pada hakikatnya merupakan usaha meningkatkan kemampuan masyarakat itu sendiri. Apabila masyarakat sebagai pihak yang paling berkepentingan belum memahami secara betul makna dari pengembangan kapasitas itu sendiri

dan tidak memberikan tanggapan secara positif terhadap upaya-upaya pengembangan kapasitas yang dilaksanakan maka bisa dipastikan upaya tersebut tidak akan berdaya guna dan berhasil sesuai tujuan yang ingin dicapai. Wilson (2006) menjelaskan empat tahapan dalam pemberdayaan masyarakat, yaitu tahap penyadaran, tahap pemahaman, tahap pemanfaatan, dan tahap pembiasaan.

Pemberdayaan menurut arti secara bahasa adalah proses yang dilakukan masyarakat maupun individu dimana masyarakat atau individu yang bersangkutan memiliki inisiatif untuk memulai sebuah proses sosial tersendiri untuk memperbaiki situasi dan kondisi dari diri sendiri.

Menurut Wilson (1996) terdapat 7 tahapan dalam siklus pemberdayaan masyarakat. Tahap pertama adalah timbulnya keinginan dari masyarakat sendiri untuk berubah menjadi lebih baik. Kemudian tahap kedua adalah masyarakat mampu melepaskan halangan-halangan atau faktor-faktor yang bersifat resistensi terhadap kemajuan dalam dirinya dan komunitasnya. Lalu tahap ketiga adalah masyarakat sudah menerima kebebasan tambahan dan merasa memiliki tanggung jawab dalam mengembangkan dirinya dan komunitasnya. Dan dilanjutkan tahap empat yakni ada upaya untuk mengembangkan peran dan batas tanggung jawab yang lebih luas, juga terkait dengan minat dan motivasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik. Setelah itu di tahap kelima, mulai adanya hasil-hasil nyata peningkatan rasa memiliki yang lebih besar dan menghasilkan keluaran kinerja yang lebih baik. Berlanjut ke tahap keenam yang ditandai telah terjadi perubahan perilaku dan kesan terhadap dirinya, dimana keberhasilan dalam peningkatan kinerja mampu meningkatkan perasaan psikologis di atas posisi sebelumnya. Dan tahap terakhir yaitu ketujuh adalah saat masyarakat telah berhasil dalam memberdayakan dirinya, merasa tertantang untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.

Siklus pemberdayaan ini menggambarkan proses mengenai upaya individu dan komunitas untuk mengikuti perjalanan ke arah prestasi dan kepuasan individu dan pekerjaan yang lebih tinggi. Proses bisa diartikan sebagai runtutan perubahan (peristiwa) dalam perkembangan sesuatu (Depdiknas, 2003), jadi proses pemberdayaan bisa dimaknai sebagai rentetan perubahan dalam perkembangan usaha untuk membuat masyarakat menjadi lebih berdaya. Wilson (1996) memaparkan empat tahapan dalam proses pemberdayaan sebagai berikut:

- *Awakening* atau penyadaran, pada tahap ini masyarakat disadarkan akan kemampuan, sikap dan keterampilan yang dimiliki serta rencana dan harapan akan kondisi mereka yang lebih baik dan efektif.
- *Understanding* atau pemahaman, lebih jauh dari tahapan penyadaran masyarakat diberikan pemahaman dan persepsi baru mengenai diri mereka sendiri, aspirasi mereka dan keadaan umum lainnya. Proses pemahaman ini meliputi proses belajar untuk secara utuh menghargai pemberdayaan dan tentang apa yang dituntut dari mereka oleh komunitas.
- *Harnessing* atau memanfaatkan, setelah masyarakat sadar dan mengerti mengenai pemberdayaan, saatnya mereka memutuskan untuk menggunakannya bagi kepentingan komunitasnya.
- Menggunakan keterampilan dan kemampuan pemberdayaan sebagai bagian dari kehidupan sehari-hari.

Pemberdayaan adalah sebuah proses, sehingga tidak bisa dipahami sebagai proyek tunggal dengan awal dan akhir. Suatu cara atau filosofi dimana pelaksanaan dan penyesuaiannya memerlukan pembinaan dan proses yang cukup lama (Wilson, 1996).

Metode

Metode etnografi diterapkan dalam penelitian ini untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih detil dan aktual dimana pengamatan dilakukan secara partisipatif dengan tinggal di rumah penduduk di sekitar rumah mitra dan menjalani proses produksi usaha mitra di rumahnya selama kurang lebih satu bulan untuk melakukan penelitian. Metode etnografi ini berguna untuk mengetahui dan memahami kultur dan kebiasaan masyarakat yang ada di daerah sekitar usaha mitra yaitu desa Cipendawa, Pacet, untuk kemudian mencari potensi untuk menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi oleh mitra dalam usahanya serta mengembangkan usaha Mekarsari.

Sebagai Usaha Mikro Kecil Menengah yang bergerak di bidang makanan ringan, usaha Mekarsari tidak luput dari berbagai tantangan dan kesempatan. Berikut merupakan identifikasi SWOT dari usaha wajit dan aneka makanan ringan Mekarsari.

Tabel 1. Identifikasi SWOT Usaha Wajit dan Aneka Makanan Ringan Mekarsari

<i>Strengths</i>	<i>Weakness</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Tidak menggunakan bahan pengawet • Memiliki variasi produk yang cukup banyak dibandingkan dengan kompetitor sejenis • Menawarkan harga termurah • Memiliki <i>brand image</i> yang baik dan cukup kuat di daerah sekitar Cipendawa • Dapat menerima pesanan sesuai permintaan (ukuran, variasi menu, dll) 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya <i>brand awareness</i> masyarakat di luar Cipendawa • Proses produksi memakan waktu lama (kurang efisien) • Pemasaran yang diterapkan hanya <i>word-of-mouth</i> • Belum ada pencatatan keuangan yang memadai
<i>Opportunities</i>	<i>Threats</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Belum merambah media pemasaran <i>online</i> • Masih banyak kanal distribusi yang dapat dimanfaatkan seperti konsinyasi, dll • Meningkatnya jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia (bisa menjadi <i>reseller</i>) • Budaya masyarakat daerah sekitar dalam merayakan hari raya dan acara kumpul-kumpul • Kebiasaan masyarakat yang suka mengonsumsi makanan hangat dengan makanan ringan seperti rempeyek dll 	<ul style="list-style-type: none"> • Kebiasaan masyarakat sekitar yang gemar berhutang • Banyaknya kompetitor yang bersaing dari segi harga • Kompetitor dengan nama <i>brand</i> yang terkenal • Harga bahan baku yang fluktuatif dan berdampak pada biaya produksi

Kegiatan PKM menghasilkan beberapa perencanaan untuk melakukan perbaikan dan peningkatan dalam proses usaha Mekarsari yang memiliki fokus pada empat bidang usaha utama yang meliputi: operasional, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha yang didasari atas identifikasi SWOT di atas dan

metode **Business Process Improvement (BPI)**. Berikut merupakan perencanaan yang diterapkan pada usaha Mekarsari:

1. Bidang Operasional

a. Penggantian Alat Produksi yang Rusak

Beberapa alat produksi yang dinilai menghambat dan dibutuhkan untuk mendukung proses produksi dan keseluruhan usaha, seperti: *stapler* untuk mengemas, gunting untuk memotong kulit jagung pembungkus wajit, timbangan elektronik untuk mengukur berat produk secara lebih akurat, kalkulator, rak susun untuk menyimpan produk, isi *sealer*, *oven* kompor dengan ukuran yang lebih besar dan putaran hawa, dan *blender* untuk menghaluskan bawang putih diganti. Selain penggantian alat produksi baru, mitra juga diajarkan cara mengoperasikan dan merawat alat produksi agar alat dapat digunakan untuk jangka panjang.

b. Perubahan Tata Letak *Workstation* Pengemasan dan Penyimpanan

Tata letak *workstation* pengemasan dan penyimpanan diubah karena kondisi *workstation* sebelumnya berantakan dan menjadi kurang efisien karena peletakan barang yang tidak rapi. Barang-barang yang diperlukan dalam pengemasan dirapikan dan dikelompokkan pada berbagai keranjang untuk mempermudah dan mempercepat proses pencarian barang dan dilanjutkan dengan mengubah tata letak meja untuk mempermudah proses *sealing* dan penyimpanan produk sehingga mitra tidak perlu berpindah posisi. Selain itu, penggunaan rak susun untuk mempermudah mitra dalam menyusun dan menyimpan stok produk sehingga tidak berceceran dan rusak yang juga berdampak pada *defect rate*.

2. Bidang Pemasaran

a. Pemasangan Stiker pada Kemasan Produk

Untuk membedakan produk mitra dengan kompetitor, stiker pada kemasan dapat menjadi salah satu komponen diferensiasi. Selain itu, stiker yang dilengkapi dengan nama *brand*, logo, nomor P-IRT, kontak, dan variasi produk yang ditawarkan dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan pelanggan baru di mana calon pelanggan yang potensial dapat mengetahui kontak dari mitra melalui informasi yang tertera di stiker tersebut. Selain itu, nomor P-IRT yang tertera juga dapat meningkatkan kredibilitas dari Mekarsari.

b. Sistem Konsinyasi di Warung Makan

Salah satu metode untuk meningkatkan *brand awareness* adalah dengan melakukan sistem konsinyasi atau titip jual. Selain menambah penghasilan, melalui sistem ini, produk dapat menjangkau calon pelanggan yang lebih banyak untuk mengetahui dan menjadi pelanggan baru Mekarsari. Sistem konsinyasi di warung makan ini dilakukan karena adanya kesempatan dari kebiasaan masyarakat sekitar yang gemar memadukan makanan hangat dengan kerupuk, rempeyek, pangsit, dan sebagainya. Ketiga warung makan yang telah dititipkan meliputi: Bakso Solo Super, Warung Nasi Rizky, dan Warung Ayam Bakar. Tujuan dari konsinyasi ini adalah agar lebih banyak calon pelanggan potensial yang melihat stiker *branding* yang tertera di setiap produk dan mengontak mitra untuk melakukan pemesanan.

c. Pendekatan Kepada Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Menjadi Penyuplai Produk

Peningkatan jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia memberikan kesempatan bagi mitra, melalui kegiatan PKM ini, untuk melakukan pendekatan kepada Usaha Mikro Kecil Menengah tersebut untuk menjadi penyuplai wajar dan makanan ringan yang dapat dijual kembali. Harga yang ditawarkan oleh mitra untuk setiap produknya pun termurah dibandingkan kompetitor sejenis sehingga probabilitas keberhasilan langkah ini cukup besar.

3. Bidang Sumber Daya Manusia

a. Pembekalan Mengenai Perekrutan Pekerja Lepas Harian (PLH)

Budaya masyarakat sekitar yang seringkali membuat acara untuk hari raya ataupun hari-hari besar lainnya, membuat mitra seringkali keteteran dalam menerima dan memproduksi pesanan yang masuk. Pembuatkan Standard Operating Procedures (SOP) perekrutan PLH dan sistem remunerasi yang sesuai agar kapasitas produksi menjadi lebih besar dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang berhubungan dengan banyaknya permintaan dan agar mitra dapat menerima lebih banyak pesanan. Dengan Standard Operating Procedures (SOP) dan sistem remunerasi yang benar, mitra tentu saja akan lebih diuntungkan dan proses produksi dapat berjalan dengan lebih efektif dan efisien dengan kapasitas produksi yang lebih besar.

4. Bidang Keuangan

a. Pembekalan Mengenai Pencatatan dan Pembukuan

Keuangan merupakan salah satu komponen terpenting dalam keberlanjutan sebuah usaha. Sebelum kegiatan PKM, mitra belum menerapkan kebiasaan pencatatan dan pembukuan dengan teratur walaupun sudah menyadari pentingnya melakukan kegiatan ini. Oleh karena itu, mitra akhirnya diajarkan cara melakukan pencatatan dan pembukuan yang sederhana dan mudah dilakukan. Selain diajarkan cara melakukan pencatatan dan pembukuan, jadwal pengontrolan yaitu setiap Senin ditetapkan untuk mengingatkan mitra melakukan pencatatan uang yang keluar dan masuk selama menjalani usahanya hingga mitra mampu melakukan kegiatan tersebut secara mandiri tanpa asistensi.

Hasil

Kegiatan PKM ini terdiri atas periode *live-in* dan pendampingan. Beberapa upaya untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha mitra (Mekarsari) yang telah dilakukan setelah masa *live-in* selama satu bulan tetap dipantau selama periode pendampingan agar dapat memperoleh hasil yang lebih maksimal. Berikut merupakan capaian atau hasil dari kegiatan PKM yang telah dijalankan terhadap usaha mitra selama masa *live-in* satu bulan:

1. Penggantian alat produksi yang baru yang berdampak pada berkurangnya jumlah defect pada produk dan peningkatan produktivitas

Beberapa alat produksi yang biasa digunakan oleh mitra pada awal kedatangan sudah rusak sehingga berdampak pada produk akhir yang akan diterima oleh pembeli. Sehingga dilakukan penggantian beberapa alat produksi yang telah rusak tersebut agar

proses produksi menjadi lebih produktif dan efisien. Berikut merupakan alat-alat yang diganti:

- a. Gunting: alat ini biasa digunakan oleh mitra untuk memotong kulit jagung untuk membungkus waji. Gunting yang sebelumnya adalah gunting tua yang sudah berkarat dan rusak dimana sangat sulit dan lama untuk memotong kulit jagung kering yang tebal. Selain itu karena adanya karat, maka beberapa kulit harus dibuang karena kotor. Dengan penggantian gunting baru, kulit jagung dapat dipotong lebih cepat (sebelumnya 15-30 detik untuk 1 genggam kulit jagung menjadi hanya 5-10 detik) dan karena gunting baru tidak berkarat, maka tidak perlu membuang kulit jagung dengan alasan kotor (akibat terkena karat besi).
- b. Blender: penggunaan blender untuk menghaluskan bumbu dapur (bawang putih, bawang merah, dan sebagainya) lebih cepat 1-2 menit daripada menggunakan *ulekan* tradisional sehingga menambah produktivitas mitra dalam mengolah produknya.
- c. Isi *sealer*: penggantian isi *sealer* membuat plastik ter-*seal* dengan sempurna. Sebelum diganti, plastik seringkali robek maupun beberapa bagian tidak melekat sehingga udara masuk ke dalam kemasan dan mempengaruhi kualitas produk. Penggantian isi *sealer* lebih murah dan lebih efektif dibandingkan membeli mesin *sealer* baru karena mitra sendiri telah memiliki dua mesin *sealer* dari angkatan PKM sebelumnya dan hasilnya sama.
- d. Oven kompor tingkat tiga dengan putaran hawa dan termometer: dengan penambahan jumlah tingkat (dari tingkat dua menjadi tiga), mitra dapat memproduksi lebih banyak bakar kelapa dalam satu kali proses masuk oven. Dengan adanya putaran hawa, kegosongan kue bakar kelapa berkurang dari 3-5 per loyang (isi 10), menjadi 0-2 per loyang (isi 10).
- e. *Stapler*: alat ini biasa digunakan oleh mitra untuk menyegel rempeyek ukuran kecil dan *stapler* sebelumnya mengalami kerusakan sehingga harus dicoba dua hingga tiga kali yang berdampak pada kerusakan plastik dan membuang isi *stapler*. Dengan kondisi yang lebih baik, pengemasan menjadi lebih cepat (1-5 detik per kemasan) dan mengurangi jumlah plastik kemasan yang rusak.

Selain mengganti alat-alat produksi yang sudah rusak, mitra juga diajarkan cara merawat alat-alat tersebut agar awet dan tidak mudah rusak sehingga dapat digunakan untuk jangka panjang. Pengetahuan dan pembelajaran tersebut telah diterapkan dengan baik oleh mitra dimana setiap kali selesai menggunakan alat, mitra selalu membersihkannya dengan menyeluruh dan menyimpannya kembali dalam kardus.

2. Peningkatan efisiensi dalam proses pengemasan

Pengaturan ulang tata letak *workstation* pengemasan mitra dilakukan untuk mengurangi proses produksi yang tidak efisien secara waktu untuk berpindah-pindah dari satu proses ke proses lainnya dan waktu untuk mencari barang yang diperlukan dalam proses pengemasan. Perubahan dilakukan terhadap tempat peletakan produk dimana ditambahkan sebuah rak untuk penyimpanan, lalu ditematkannya meja kecil untuk melakukan produksi seperti penimbangan dan proses *sealing* dan meja diatas adalah tempat penyimpanan alat-alat produksi lainnya seperti plastik dan lain-lain.

Dengan perubahan ini, proses pencarian barang, pengemasan, dan penyimpanan menjadi lebih cepat (0.5-2 menit); peningkatan efisiensi dan produktivitas. Berikut adalah ilustrasi tata letak sebelum dan sesudah diubah.



Gambar 2. Tata Letak *Workstation* Sebelum (kiri) dan Sesudah (kanan) diubah

3. Penambahan jalur distribusi dengan konsinyasi

Pada awal kedatangan pendampingan, Mekarsari hanya melakukan penjualan atau distribusi yang dilakukan di daerah sekitar saja atau desa sebelah dari pesanan melalui pesan singkat (SMS). Melihat peluang untuk memperluas jalur distribusi, sistem konsinyasi dilakukan di tiga warung makan berbeda. Hasil dari konsinyasi tersebut sudah cukup berhasil dimana dalam dua hingga tiga hari pertama konsinyasi, didapatkan hasil bahwa sisa produk yang dikonsinyasi hanya tersisa sedikit sekitar tiga hingga enam bungkus rempeyek dari 20 rempeyek yang dititipkan di masing-masing warung makan. Sayangnya, salah satu warung makan tiba-tiba tutup dan mitra tidak dapat mengambil barang titipan.



Gambar 3. Proses Pengemasan dan Perhitungan Produk Sebelum dititipkan



Gambar 4. Foto Produk yang dititipkan

4. Menciptakan identitas produk dengan penambahan stiker pada kemasan

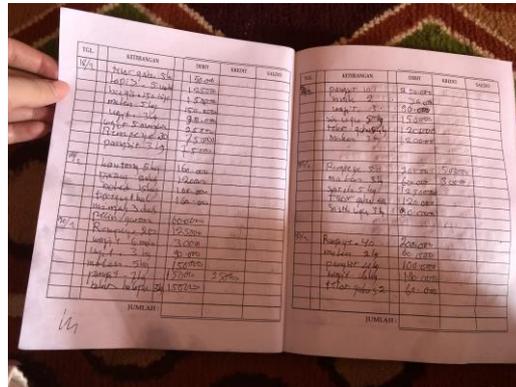
Dengan penambahan stiker di kemasan, produk dari mitra kini memiliki identitas dan dapat menciptakan *brand salience* bagi calon pembeli. Setelah pemasangan stiker, terdapat tiga pelanggan baru yang mengontak mitra untuk melakukan pemesanan dan mendapat kontak dari nomor telepon yang tertera di kemasan produk dalam jangka waktu dua minggu. Pemasangan stiker ini juga membuat produk mitra yang sebelumnya hanya plastik polos juga dapat menjadi media promosi singkat sehingga calon pembeli pun tahu bahwa Mekarsari tidak hanya menjual produk dalam kemasan yang mereka lihat tersebut, tetapi juga wajit dan aneka makanan ringan lainnya.



Gambar 5. Foto Produk Sebelum (kiri) dan Sesudah (kanan) diberi Stiker

5. Mitra telah mampu menulis pembukuan dengan rapi dan sistematis

Sebelumnya, mitra sudah pernah diajarkan melakukan pembukuan oleh angkatan PKM sebelumnya, tetapi mitra masih kesulitan dalam menerapkannya karena cukup rumit dan mitra seringkali lupa untuk menulis. Pada kegiatan PKM ini, mitra kembali diajarkan cara penulisan buku kas dengan cara yang lebih mudah karena menggunakan buku yang telah diberi keterangan (sebelumnya hanya buku akuntansi kosong). Walaupun seringkali harus diingatkan terlebih dahulu, kini mitra telah mengerti dan dapat menulis buku kas secara rapi dan sistematis. Pengajaran penulisan buku kas ini dilakukan untuk dapat melihat hutang-hutang yang belum lunas dan sebagai bukti tertulis transaksi sehingga kedepannya mitra tidak tertipu dan mengalami kerugian.



Gambar 6. Penulisan Buku Kas oleh Mitra Menggunakan Buku Kas yang dilengkapi dengan Keterangan

Kesimpulan

Berdasarkan hasil evaluasi diatas, dapat dilihat bahwa beberapa langkah yang telah diterapkan telah menunjukkan hasil yang positif, hal ini dapat dilihat dari peningkatan efisiensi dan produktivitas dari proses produksi setelah penggantian alat produksi dan proses pengemasan setelah perubahan tata letak *workstation*. Untuk bidang pemasaran sendiri, pemberian label stiker dan konsinyasi membantu mitra dalam menjangkau lebih banyak calon pelanggan potensial dan cukup efektif untuk meningkatkan *brand salience* warga Cianjur atas usaha Mekarsari yang menjual wajit dan aneka makanan kering khas Cianjur. Untuk saat ini, belum ada perkembangan signifikan dalam bidang sumber daya manusia karena proses produksi belum memerlukan sumber daya manusia tambahan. Sedangkan dalam bidang keuangan, adanya pencatatan membuat tidak ada hutang maupun piutang yang terlupa serta mitra juga dapat melihat berapa keuntungan bersih yang didapatkan. Seluruh hasil perkembangan yang telah dicapai tentu saja akan tetap dipantau oleh kelompok selama masa pendampingan yang akan dilakukan setidaknya satu bulan sekali agar semuanya tetap dalam kontrol dan berjalan dengan lancar sesuai dengan target.

Ucapan Terimakasih

Atas terlaksananya program pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang berjalan dengan lancar ini Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini. Penulis ingin berterima kasih kepada:

1. Pusat Pengembangan Usaha Kecil Universitas Prasetiya Mulya, Ketua Unit Pelaksana Teknis Community Development yang telah membantu pemberian pendanaan dan pelaksanaan program pengabdian atau Community Development kepada masyarakat.

2. Ibu Dahlia Ervina selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah membantu dan membimbing penulis selama program pengabdian kepada masyarakat.

3. Desk of Community Development dan Fasilitator yang telah mendampingi dan membantu dalam seluruh proses sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat atau Community Development 2019 ini berjalan dengan lancar dan memberikan dampak yang positif bagi warga setempat.

4. Mitra serta keluarganya selaku pemilik dari usaha wajit dan aneka makanan kering Mekarsari yang telah menerima penulis selama program pengabdian kepada masyarakat dan memberikan penulis banyak pembelajaran, pengetahuan dan pengalaman baru.

5. Bapak Jaelani selaku kepala RT yang menemani dan menerima kedatangan penulis selaku anggota dari *Community Development 2019* dengan baik selama program berlangsung dan mendukung seluruh kegiatan yang bersifat positif dari kelompok (penulis).

6. Warga kabupaten Cianjur terutama yang bertempat tinggal di desa Cipendawa dan aparat keamanan setempat yang telah mendukung program *Community Development 2019* untuk berjalan dengan sukses dan telah memberikan perlindungan dan jaminan keselamatan selama program berlangsung.

Tidak lupa juga kita berterima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa yang atas rahmat dan berkahnya telah memberikan kelancaran dan kesuksesan atas program Community Development 2019. Diharapkan usaha yang dijalani oleh mitra bisa berkembang lebih lanjut lagi untuk menghidupi keluarga dari mitra dan kedatangan penulis selama *Community Development 2019* memberikan dampak yang positif terhadap usaha mitra dan daerah sekitarnya serta memberikan banyak pengalaman baru mengembangkan usaha yang beliau tekuni. Pengalaman-pengalaman tersebut akan menjadi pelajaran yang berharga untuk penulis kedepannya di masa depan nanti.

Daftar Pustaka

2013. *Jurnal Maksipreneur Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship* Volume 3 Nomor 1 Desember 2013. Universitas Proklamasi 45, Yogyakarta.

Kovacs, Gyorggy and Sebastian Kot. 2017. *Facility Layout Redesign for Efficiency Improvement and Cost Reduction. Miskolc, Hungary: Institute of Logistics, University of Miskolc.*

Maletič, Damjan & Maletič, Matjaž & Al-Najjar, Basim & Gomiscek, Bostjan. (2014). *The role of maintenance in improving company's competitiveness and profitability: A case study in a textile company. Journal of Manufacturing Technology Management.* 25. 441-456. 10.1108/JMTM-04-2013-0033.

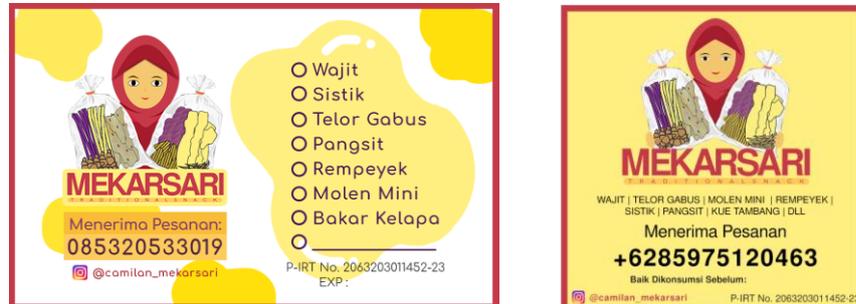
Meredith, Geoffrey G, AM, PhD; Miller, Peter, PhD. 2009. ASIAN SME BUSINESS DOCTORAL RESEARCH OUTCOMES. ICSB World Conference Proceedings, Washington.

Adi, M Kwartono. 2007. Analisis Usaha Kecil dan Menengah. Yogyakarta: Andi Offset.

Wilson, P. (1996). Empowerment: Community economic development from the inside out. Urban Studies.

BPS. *Usaha Mikro Kecil.* <https://www.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html>. Diakses pada tanggal 10 April 2019.

Lampiran



Gambar 7. Perubahan Bentuk Stiker