

Produktivitas Dan Pemasaran Produk Rempeyek pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Cianjur

Glenys Emmanuella¹, Felicia Cahyadi², Birgita Marietta³, Albert Agung⁴, Tommy Wong⁵, Steffan Widodo⁶, Dicky Wijaya⁷

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

*glenys.emmanuella@student.pmbse.ac.id (Corresponding Author)

Abstract

The development of Micro, Small and Medium - Scale Business in Indonesia is carried out to improve the economy and create jobs for the community. Nowadays, many Micro, Small and Medium - Scale Business in the culinary sector in Cianjur utilize the regional culinary diversity to develop the businesses they are running. One type of regional culinary that has the opportunity to be developed into an attractive business is peanut brackets. In developing its business, Micro, Small and Medium Enterprises are still lacking of knowledge to be able to carry out the production process effectively and efficiently. In addition, MSME players also experienced problems in managing business licenses to expand the marketing distribution network of peanut products. Through business assistance by a group of builders in the Prasetiya Mulya University Community Development activities in Cianjur, production processes and product quality are improved through the creation of standard operating procedures, education and realization of business licensing, and improving product marketing strategies. Through 1-month direct assistance, partners succeed in gaining new marketing places, getting revenue & profit increases, and partners are becoming more independent in running their business.

Abstrak

Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia dilakukan untuk memperbaiki perekonomian dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat. Saat ini, pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah bidang kuliner di Cianjur banyak memanfaatkan keragaman kuliner khas daerah untuk dikembangkan melalui usaha yang dijalankan. Salah satu jenis kuliner khas daerah yang mempunyai peluang untuk dikembangkan menjadi bisnis yang menarik adalah rempeyek. Dalam mengembangkan bisnisnya, pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah masih kekurangan pengetahuan untuk dapat melakukan proses produksi secara efektif dan efisien. Selain itu, pelaku UMKM juga mengalami kendala dalam mengurus perizinan usaha untuk dapat memperluas jaringan distribusi pemasaran produk rempeyek. Melalui pendampingan usaha oleh kelompok builder pada kegiatan Community Development Universitas Prasetiya Mulya di Cianjur, dilakukan perbaikan proses produksi dan kualitas produk melalui pembuatan standard operating procedure, edukasi dan realisasi perizinan usaha, dan memperbaiki strategi pemasaran produk. Melalui pendampingan langsung selama 1 bulan, mitra berhasil memperoleh tempat pemasaran baru, mendapatkan kenaikan pendapatan & keuntungan, dan mitra menjadi lebih mandiri dalam menjalankan bisnisnya.

Keywords

Micro, Small, and Medium - Scale Business, Peanut Bracket, Development, Assistance

Kata Kunci

Pengembangan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Rempeyek, Produktivitas, Pembinaan

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil atau Menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan yang mampu membangun perekonomian daerah dan meningkatkan PDB (Peningkatan Domestik Bruto). UMKM mampu memperbaiki perekonomian negara dari keterpurukan yang terjadi-menciptakan lapangan pekerjaan, sehingga sangat berguna bagi masyarakat. Data Dinas Koperasi dan UMKM (2012), menunjukkan total nilai Produk Domestik Bruto mencapai Rp 8.241,8 triliun. UMKM berkontribusi sebesar Rp4.869,5 triliun atau 59.08 % dari total PDB Indonesia. Berbagai bidang UMKM yang berkembang adalah usaha bidang pendidikan, fesyen, otomotif, kerajinan tangan, dan kuliner.

Indonesia sendiri merupakan negara kepulauan yang memiliki kekayaan yang sangat beragam. Keberagaman yang ada terlihat jelas dalam bentuk sandang, papan, dan yang paling menonjol adalah pangan. Hal ini terlihat dari variasi kuliner lokal yang dijumpai di Indonesia. Setiap daerah mempunyai aneka kuliner khas masing-masing yang menjadi ciri khas dari Salah satunya adalah rempeyek. Rempeyek adalah jenis makanan ringan yang renyah dan memiliki rasa gurih. Rempeyek atau juga sering dikenal sebagai peyek merupakan sejenis makanan pelengkap. Sebagai makanan pelengkap, fungsi rempeyek sama dengan kerupuk. Secara umum rempeyek adalah gorengan yang terbuat dari tepung terigu yang dicampur dengan air hingga membentuk adonan kental. Selanjutnya, adonan kental tersebut dibumbui dengan garam, bawang putih, dan ditambahkan bahan pengisi yang khas seperti kacang tanah atau kedelai.

Pada saat ini, rempeyek dapat dijadikan salah satu produk UMKM yang berpotensi untuk berkembang dengan pesat, terutama di Kabupaten Cianjur. Menurut Dinas Perindustrian dan Perdagangan Prov Jawa Barat di Kabupaten Cianjur terdapat sebanyak 1.244 unit usaha pada tahun 2016. Apabila dikaitkan dengan kegiatan bisnis, maka wirausaha merupakan pekerjaan yang tepat. Hal tersebut dikarenakan kondisi pasar khususnya di Cianjur dimana Cianjur sendiri merupakan kota yang sedang dalam tahapan perkembangan, serta sebagian besar penduduknya merupakan masyarakat konsumtif yang suka dengan berbagai macam makanan. Apabila diperhatikan lebih dalam maka peluang bisnis di Kota Cianjur sangatlah besar khususnya dalam bidang makanan/kuliner serta bidang lainnya berdasar pada daya beli dan tingkat sosial masyarakat. Salah satu UMKM yang tersebar cukup banyak di daerah Cianjur dan sekitarnya adalah rempeyek dimana rempeyek sendiri biasanya dipasarkan di warung-warung dan rumah makan.

Dengan meningkatnya potensi UMKM rempeyek di daerah Cianjur, maka produktivitas dari UMKM rempeyek turut meningkat. Walaupun demikian, produktivitas yang tinggi harus diiringi dengan distribusi pemasaran yang baik agar seimbang dengan tingkat produksi yang ada. Menurut Sinungan (2000), produktivitas merupakan relasi antara hasil fisik maupun hasil nyata yang barang atau jasa, dengan mendapatkan masukan yang sesungguhnya.

Memproduksi rempeyek bukanlah hal yang sulit untuk dilakukan. Tantangan yang dihadapi oleh para pengusaha rempeyek dalam usaha rempeyek adalah membuat produksi berjalan dengan stabil dan mendapatkan konsumen yang terus bertambah. Selain itu, usaha ini memiliki banyak pesaing, khususnya di daerah Cianjur dan sekitarnya. Oleh karena itu, tentu dibutuhkan produktivitas yang tinggi dan pengetahuan untuk memasarkan produk agar UMKM dapat terus berjalan dalam jangka panjang-dan dapat mencukupi kebutuhan hidup mitra yang melakukan usaha tersebut. Dengan demikian, usaha rempeyek dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan utama.

Untuk melakukan produktivitas yang baik, para pelaku UMKM rempeyek perlu bimbingan atau pendampingan. Pada umumnya pelaku UMKM masih kurang memiliki pengetahuan untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dan memasarkan produknya.

Penulisan artikel ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai potensi UMKM rempeyek di daerah Cianjur dan sekitarnya dan dapat membantu para pelaku UMKM rempeyek untuk meningkatkan produktivitas dan memperluas pemasaran produk.

Perumusan Masalah

Permasalahan yang diidentifikasi oleh penulis berdasarkan hasil observasi dan pendampingan yang dilakukan pada pengusaha UMKM rempeyek di wilayah Cianjur adalah sebagai berikut:

1. Masih kurangnya pengetahuan pelaku UMKM rempeyek tentang cara memproduksi yang efektif dan efisien

Pengusaha UMKM pada umumnya belum memiliki *standard operation procedure* (SOP) yang dapat menuntun mereka untuk memproduksi dengan baik dan benar. Kegiatan produksi biasanya hanya dilakukan di rumah pribadi mitra dengan menggunakan perlengkapan dan peralatan yang sangat sederhana dan terbatas. Oleh karena itu, para pengusaha UMKM membutuhkan pengetahuan mengenai cara memproduksi dengan efektif dan efisien yang diharapkan dapat meningkatkan produktivitas. Dengan menggunakan *standard operation procedure* (SOP), para pengusaha UMKM dapat menjalankan usaha rempeyek ini dengan menjadi lebih konsisten dan menguntungkan bagi para mitra.

2. Pengusaha UMKM rempeyek kurang teredukasi tentang perizinan untuk mendistribusikan rempeyek ke toko atau lokasi usaha yang membutuhkan izin

Untuk memperluas distribusi dan pemasaran rempeyek ke lokasi dengan skala yang lebih besar, biasanya dibutuhkan persyaratan seperti perizinan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dan IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil). Akan tetapi, para pengusaha UMKM pada umumnya belum teredukasi mengenai cara mengurus dan memperoleh perizinan-tersebut. Lokasi tempat tinggal di perkampungan menyebabkan pengusaha UMKM di daerah Cianjur kurang mendapatkan edukasi dan pengetahuan mengenai segala macam perizinan untuk usaha mereka sendiri. Hal inilah yang menyebabkan produk UMKM hanya dapat dipasarkan di tempat-tempat dengan skala kecil.

3. Pengusaha UMKM rempeyek tidak memiliki jaringan yang luas untuk memasarkan produk rempeyek

Pengusaha UMKM biasanya hanya memasarkan produk ke tempat-tempat yang letaknya dekat dengan tempat tinggal atau tempat produksi. Rumah makan maupun toko oleh-oleh di wilayah Cianjur terbilang cukup banyak dan seringkali ramai dikunjungi. Cianjur merupakan salah satu daerah wisata di Jawa Barat. Akan tetapi, keterbatasan para pengusaha UMKM dalam memiliki jaringan yang lebih luas menjadi hambatan untuk memperluas pendistribusian produk rempeyek. Pengusaha UMKM pada umumnya kurang memiliki pengetahuan mengenai cara memasuki pasar yang sangat luas. Padahal para pengusaha UMKM rempeyek ini sudah memiliki kemampuan untuk memproduksi rempeyek dengan kualitas yang cukup baik. Kapasitas dan kualitas hasil produksi tidak berkembang apabila tidak disertai dengan upaya untuk memperluas pasar.

Telaah Literatur

Teori Proses Produksi

1. Proses produksi adalah penciptaan barang dan jasa (Render dan Heizer, 2009:394)
2. Menurut Gitosudarmo (2002:23), proses produksi merupakan interaksi antara bahan dasar, bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan yang dipergunakan
3. Subagyo (2000:8) mengartikan proses produksi atau proses operasi adalah proses perubahan masukan menjadi keluaran

Berdasarkan definisi diatas dapat diketahui bahwa untuk menghasilkan barang dan jasa perlu melibatkan tenaga kerja, pengetahuan teknis, bahan baku dan peralatan.

Teori Input-Process-Output

1. Input

Input (struktur), ialah segala sumber daya yang diperlukan untuk melakukan proses produksi, seperti SDM, dan, fasilitas, peralatan , bahan, teknologi, organisasi, informasi dan lain-lain.

2. Process

Pengubahan/Transformasi berbagai masukan oleh kegiatan operasi/produksi menjadi keluaran yang berbentuk produk dan/atau jasa. Proses, ialah interaksi professional antara pemberi layanan atau penjual dengan konsumen. Proses ini merupakan variabel penilaian mutu yang penting.

3. Output

Output/outcome, ialah hasil produksi atau jasa, merupakan perubahan yang terjadi atau diterima konsumen, termasuk kepuasan dari konsumen tersebut.

SOP akan meningkatkan konsistensi produksi

Menurut Wibowo (2010:67), SOP merupakan standard kegiatan yang dilakukan secara berurutan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dan apabila ditaati akan menyebabkan lancarnya koordinasi, tidak terjadi tumpang tindih atau duplikasi, terbinanya hubungan kerja yang serasi, dan kejelasan wewenang dan tanggung jawab setiap pegawai. Oleh karena itu, SOP bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan konsistensi dalam suatu produk yang dihasilkannya. Untuk menciptakan kinerja yang lebih optimal, sebuah usaha memerlukan SOP untuk meminimalisir tingkat kesalahan dalam menjalankan tugas-tugasnya.

Pelatihan dan perizinan akan berdampak baik terhadap pengembangan usaha

1. Pelatihan

Pelatihan adalah proses melatih; kegiatan atau pekerjaan.

Menurut Cut Zurnali (2004), tujuan pelatihan adalah agar para pegawai dapat menguasai pengetahuan, keahlian dan perilaku yang ditekankan dalam program-program pelatihan dan untuk diterapkan dalam aktivitas sehari-hari para karyawan.

Menurut Soekidjo Notoatmodjo (1991:53), pelaksanaan program pelatihan dapat dikatakan berhasil apabila dalam diri peserta pelatihan tersebut terjadi suatu proses transformasi dalam :

- Peningkatan kemampuan dalam melaksanakan tugas
- Perubahan perilaku yang tercermin pada sikap, disiplin dan etos kerja.

- Untuk mengetahui terjadi tidaknya perubahan tersebut dilakukan penilaian atau evaluasi atas pelaksanaan Pelatihan tersebut.

2. Perizinan

Izin usaha merupakan suatu bentuk persetujuan atau pemberian izin dari pihak berwenang atas penyelenggaraan suatu kegiatan usaha oleh seorang pengusaha atau suatu perusahaan. Bagi pemerintah, pengertian usaha dagang adalah suatu alat atau sarana untuk membina, mengarahkan, mengawasi, dan menerbitkan izin usaha perdagangan. Agar kegiatan usaha lancar, maka setiap pengusaha wajib untuk mengurus dan memiliki izin usaha dari instansi pemerintah yang sesuai dgn bidangnya.

Manfaat dan keunggulan produk yang memiliki izin PIRT:

- **Produk Sudah Layak Beredar**
Dengan memiliki izin PIRT untuk produk pangan yang diproduksi, bisa dipastikan bahwa produk tersebut sudah siap dan layak untuk beredar dipasaran. Tidak ada larangan yang menyatakan produk tersebut tidak boleh beredar karena sudah sah terdaftar di dinas kesehatan. Manfaat dan keunggulan ini bisa digunakan untuk bersaing dengan produk sejenis.
- **Produk Bebas Dipasarkan Secara Luas**
Selain sudah layak beredar, pelaku UKM yang sudah memiliki sertifikat PIRT bisa memasarkan produk secara luas. Asalkan masih dalam lingkup daerah lokal, pengusaha bisa memasarkan produk makanan atau minuman olahannya ke seluruh daerah yang ada di Indonesia. Ketika sebuah produk sudah bisa menjangkau pasar secara luas, maka akan banyak dikenal dan diketahui oleh banyak orang sehingga peluang untuk terjual juga semakin tinggi.
- **Keamanan dan Mutu Produk Terjamin**
Dalam proses pendaftaran, produk pangan industri rumah tangga akan diuji dan diseleksi secara ketat oleh pihak dari dinas kesehatan. Selain produk, pemilik usaha UKM juga dilakukan tes pengetahuan terhadap bahan pangan serta diberikan edukasi melalui bimbingan. Setelah lolos tahap ini, baru kemudian izin PIRT bisa dikeluarkan. Mengingat prosedur yang dilalui cukup ketat, sehingga bisa dipastikan bahwa keamanan dan mutu produk yang beredar sudah terjamin.
- **Kepercayaan Pembeli Meningkat**
Saat ini, para konsumen sudah cerdas dan selektif dalam pemilik produk. Mereka sudah bisa membedakan mana produk yang aman dan yang tidak degan melihat informasi kemasan. Ketika tercantum izin PIRT pada kemasan produk pangan yang sudah beredar dipasaran, para konsumen akan lebih percaya. Mereka tidak akan ragu lagi untuk membeli produk tersebut kemudian mengkonsumsinya.
- **Profesionalitas Produk Terangkat**
Salah satu bukti profesionalitas untuk sebuah usaha adalah adanya perizinan yang didapat sesuai dengan bidang yang ditekuni. Untuk produk UKM makanan dan minuman, izin PIRT yang diperoleh dari dinas kesehatan akan membuat produk yang diproduksi dan diedarkan lebih profesional. Memiliki izin PIRT dapat memberikan manfaat dan keunggulan produk pangan yang profesional.
- **Meningkatkan Nilai Jual Produk**
Manfaat dan keunggulan produk pangan yang memiliki izin PIRT salah satu diantaranya adalah dapat meningkatkan nilai jual produk dimata konsumen. Produk pangan UKM yang sudah memiliki izin PIRT memang lebih mendapatkan tempat

dihati para pembeli dibandingkan dengan produk pangan UKM yang belum tersertifikasi. Ini akan berpengaruh baik terhadap penjualan yang jumlahnya bisa lebih meningkat.

- **Mendongkrak Harga Produk**

Produk-produk pangan yang sudah lolos sertifikasi PIRT berarti sudah memiliki kelayakan dan keamanan untuk dikonsumsi karena sudah melewati berbagai pengujian yang dilakukan dinas kesehatan. Produk yang layak dan aman harganya bisa lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang belum mengantongi izin. Dengan harga yang lebih tinggi, akan membuat keuntungan yang didapat pemilik UKM menjadi lebih banyak. Ini akan berpengaruh baik terhadap kondisi finansial usaha.

- **Produk Bisa Masuk Ritel Besar**

Manfaat dan keunggulan dari produk pangan dengan memiliki izin PIRT yang paling dirasakan oleh pemilik usaha adalah bisa menembus pasar yang lebih berkelas yaitu masuk ritel-ritel besar dan ternama seperti swalayan, minimarket, supermarket, bahkan mall. Kesempatan semacam ini dapat berpengaruh baik terhadap kondisi usaha karena produk yang dijual akan terkenal dan berpotensi diincar oleh banyak orang. Hal ini menyebabkan produk laku keras dan banyak dikonsumsi.

3. Teori Pemasaran

Menurut Assauri (1996), pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan dan sasaran perusahaan, karena pemasaran merupakan pintu terdepan untuk mengalirnya dana kembali ke dalam perusahaan. Kelancaran masuknya kembali dana dari hasil operasi perusahaan sangat ditentukan oleh bidang pemasaran. Pencapaian keuntungan usaha perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan perusahaan memasarkan produk perusahaan dengan harga yang menguntungkan.

Praktek Kerja Lapangan (PKL) meningkatkan perekonomian

Menurut Mulyanto (2007), PKL adalah termasuk usaha kecil yang berorientasi pada laba (profit) layaknya sebuah kewirausahaan (*entrepreneurship*).

Berikut ini dapat dilihat dampak positif dari adanya PKL (disarikan dari beberapa penelitian yang pernah dilakukan oleh Rajab, 2002, dan IPGI, 2001):

1. PKL menjadi katup pengaman bagi masyarakat perekonomian lemah baik sebagai profesi maupun bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, terutama akibat krisis ekonomi
2. PKL menyediakan kebutuhan barang dan jasa yang relatif murah bagi masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah
3. Jumlah yang besar, ragam bentuk usaha dan keunikan merupakan potensi yang besar untuk menghias wajah kota, apabila ditata dan diatur dengan baik.
4. PKL dapat memberikan rasa aman yang menjadi barrier untuk keamanan aktivitas pedagang formal karena kontinuitas kegiatannya hampir 24 jam.
5. PKL tidak dapat dipisahkan dari unsur budaya dan eksistensinya tidak dapat dihapuskan.
6. PKL menyimpan potensi pariwisata yang cukup besar.

Metode

Berdasarkan permasalahan yang sudah dirumuskan, berikut merupakan metode yang dapat diterapkan untuk menjawab masalah yang ada:

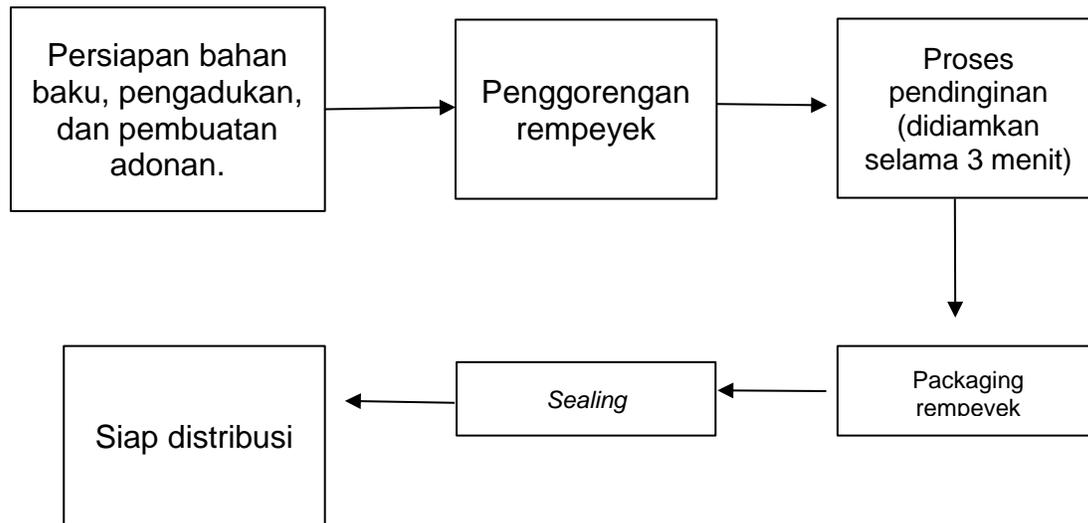
1. Mengumpulkan Data Melalui Wawancara

Metode yang kami gunakan adalah wawancara. Kami melakukan wawancara tidak terstruktur kepada pelaku UMKM sekitar. Wawancara tersebut berisikan topik mengenai efektivitas dalam proses produksi, perizinan, dan juga strategi pemasaran. Berdasarkan wawancara dan pembahasan tersebut, kami mengambil beberapa kesimpulan.

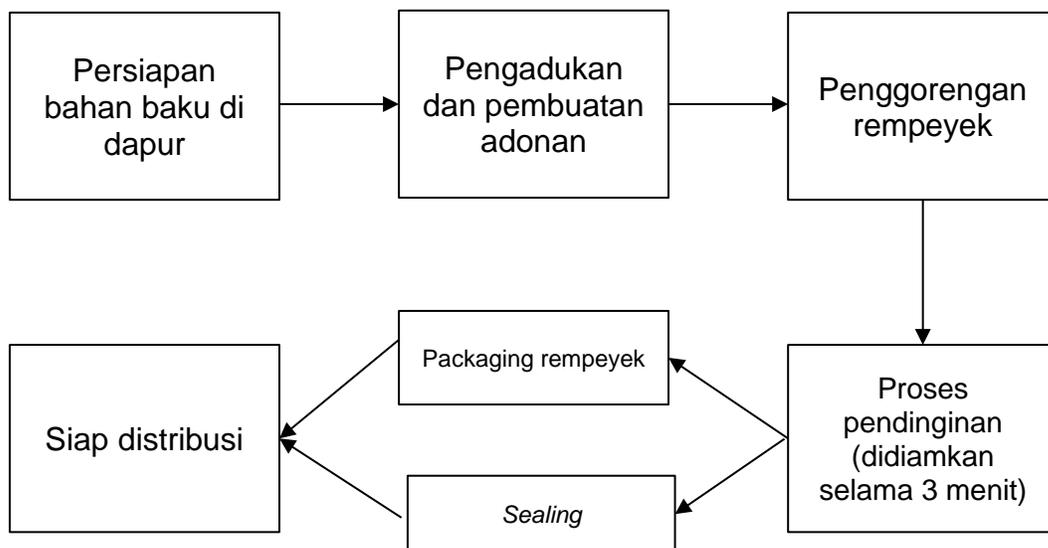
1. Proses produksi tidak efektif
Proses produksi dijalankan sesuai dengan kebutuhan industri masing - masing, tetapi terdapat beberapa faktor yang menjadi dasar proses produksi yang baik. Dengan adanya bantuan dari program Community Development 2019, mayoritas masyarakat merasa terbantu dalam bentuk strategi produksi maupun kegiatan lainnya. Proses produksi dimulai dari bahan baku dengan kualitas yang baik dan diakhiri dengan hasil produksi yang berkualitas.
2. Strategi pemasaran masih konvensional
Pemasaran adalah kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Kegiatan pemasaran yang sering dilakukan adalah *Marketing Mix* atau 4P. Keempat tindakan tersebut terdiri dari *Product, Place, Price, dan Promotion*. Mayoritas pelaku UMKM di Cianjur memasarkan produknya melalui *mouth-to-mouth*. Pemasaran dapat dilakukan melalui media cetak maupun online. Pemasaran juga dapat dilakukan dengan mendistribusikan produk ke tempat - tempat yang sesuai dengan produk UMKM tersebut.
3. Masyarakat belum memahami perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dengan baik
5 dari 10 pelaku umkm yang kami wawancarai masih belum memahami proses pembuatan PIRT maupun eksistensi P-IRT itu sendiri. Kami juga mendapati beberapa masyarakat yang masih mengalami kesulitan mengurus PIRT tersebut. Maka dari itu, pengajuan PIRT harus lebih lagi didorong oleh pemerintah agar pelaku UMKM mau untuk mengajukan izin tersebut.

Hasil

1. As Is Flowchart Pembuatan Rempeyek Before



After



2. Menyusun SOP Produksi

Tim melakukan penyusunan SOP Produksi. Hal ini dilakukan setelah kelompok telah mengenal jelas tentang proses produksi yang dimiliki oleh usaha. Setelah menggali informasi yang cukup tentang proses produksi, kelompok mendapatkan berbagai hal yang dapat dikembangkan

untuk mencapai proses produksi yang lebih konsisten. Hal-hal tersebut kemudian kelompok lampirkan ke dalam SOP untuk dijadikan sebagai *guidance* dalam proses produksi sehingga konsistensi yang dimaksudkan dapat tercapai. Konsistensi yang dimaksudkan adalah hasil produksi yang memiliki kualitas yang sama dan terhindarnya kesalahan proses produksi yang dapat menciptakan produk *defect* ataupun proses yang gagal.

Untuk saat ini, SOP yang disusun oleh kelompok telah ditempel pada tembok lokasi dilakukannya produksi. SOP sementara ini hanya mencakup cara-cara dan arahan untuk mencegah terjadinya kesalahan serta mencapai konsistensi yang diinginkan. Kelompok juga telah membuat sebuah *flowchart* proses produksi setelah mendapatkan informasi yang cukup dan mengenal proses produksi dengan cukup baik. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wibowo (2010:67), SOP merupakan standard kegiatan yang dilakukan secara berurutan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dan apabila ditaati akan menyebabkan lancarnya koordinasi, tidak terjadi tumpang tindih atau duplikasi, terbinanya hubungan kerja yang serasi, dan kejelasan wewenang dan tanggung jawab setiap pegawai.

3. Mengadakan Berbagai Pelatihan dan Sosialisasi

Kelompok telah melaksanakan program sekunder dimana terdapat pelatihan dan seminar tentang bisnis, keuangan, dan pemasaran bagi para UMKM yang memiliki informasi untuk mengembangkan produk dari setiap UMKM dengan tema "Cipendawa Berkarya". Hal ini akan membantu para masyarakat tentang bagaimana sebuah produk dapat terkenal, disebarluaskan, dan lebih berkembang. Dengan adanya pelatihan seminar, masyarakat akan lebih jelas untuk melakukan setiap langkah - langkah untuk memulai suatu bisnis.

Selain itu, kelompok sudah memberikan kesempatan bagi mitra untuk mendaftarkan PIRT yang bertujuan untuk memberikan informasi dan prosedur tentang perizinan - perizinan yang diperlukan untuk dapat masuk ke setiap tempat *consignment*. Sebelumnya, mitra kesulitan untuk memasukkan produk ke toserba maupun toko oleh-oleh karena tidak memiliki nomor PIRT sehingga kelompok ingin membantu agar pemasaran yang dilakukan oleh mitra dapat lebih luas jangkauannya. Proses edukasi dimulai dari peraturan perundang-undangan bidang pangan, Cara Pembuatan Pangan yang Baik (CPPB), label dan iklan pangan, dan pemeriksaan sarana IRT. Setelah mendaftarkan PIRT, pihak Dinas Kesehatan akan mengunjungi rumah mitra untuk mensurvei rumah produksi apakah layak atau tidak. Kemudian, Nomor PIRT akan keluar 1 bulan setelah pemeriksaan dari Dinas Kesehatan. Tujuan penting dalam membuat PIRT berarti melegalkan sebuah produk. Artinya, produk yang sudah mendapatkan hak merek yang telah disahkan. Oleh karena itu mengurus perizinan PIRT merupakan hal yang penting dilakukan. Manfaat bagi mitra jika telah mendaftarkan PIRT adalah sangat erat dengan kaitannya terhadap pemasaran dimana produk yang legal telah mendapatkan nomor terdaftar dengan dilengkapi label dan merk yang sesuai. Produk yang telah terdaftar berarti telah mendapatkan izin dari dinas kesehatan dengan melalui tahap - tahapan seleksi dan uji laboratorium mengenai keamanan dari produk sehingga aman untuk dikonsumsi.

Selain PIRT yang penting untuk melegalkan suatu produk, kelompok juga sudah mendaftarkan bisnis dari mitra tentang IUMK. Agar kedepannya dapat berjalan dengan baik, maka usaha harus memiliki izin secara legal yang terdaftar di pemerintahan. Bukan hanya skala besar saja yang harus memiliki izin, tetapi usaha kecil harus juga memiliki IUMK. Tujuan utama dengan memiliki IUMK adalah mendapatkan kepastian hukum perlindungan hukum dalam usaha sesuai dengan lokasi yang sudah ditetapkan. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Tambunan (2012:51) yaitu rendahnya keahlian dan kualitas SDM yang membuat produktivitas menjadi rendah sehingga

perlu adanya pelatihan dan seminar untuk mengembangkan kemampuan dari setiap UMKM agar dapat meningkatkan kualitas produk. Selain itu, perizinan sangat penting untuk mengembangkan suatu produk.

4. Pembinaan Pengembangan UMKM secara Bersama Melalui Pelatihan Kerja Lapangan

Program Pelatihan Kerja Lapangan yang ditugaskan oleh Universitas Prasetiya Mulya, yang dikenal dengan nama Community Development memiliki tujuan untuk membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya melalui mahasiswa yang memiliki pengetahuan yang lebih dalam bidang bisnis. Pelaksanaan Pelatihan Kerja Lapangan ini sendiri telah dilaksanakan dalam kurun waktu 1 bulan, dari bulan Januari 2019 hingga Februari 2019 yang lalu.

Kelompok kami telah melakukan pembinaan untuk pengembangan bisnis mitra dengan menentukan COGS produk mitra, membantu pemasaran dengan mengubah logo produk, mencarikan tempat *consignment*, dan membantu pemasaran dalam bentuk online. Selain itu, kelompok membantu perhitungan dari segi pengeluaran dan pemasukan. Bukan hanya itu, kelompok memberikan informasi - informasi tentang pelatihan mengenai perizinan dan legalitas dari suatu produk.

Tim merasa telah membantu pengembangan secara signifikan daripada kondisi awal. Dimana proses flowchart yang berubah pada pembuatan rempeyek yang berubah, prosesnya menjadi lebih cepat dari sebelumnya. Pihak mitra juga tidak mengetahui omset maupun keuntungan setiap bulannya. Langkah yang diambil oleh tim adalah menekankan betapa pentingnya pembukuan serta perhitungan lainnya yang dianggap hal sepele oleh pihak mitra. Dengan bimbingan dari tim, pihak mitra kini telah mampu dalam mengembangkan usaha bisnisnya lebih lanjut lagi. Keuangan dapat lebih diperhatikan sehingga perekonomian dan tarif kehidupan juga menjadi lebih baik bagi pihak mitra.

Kesimpulan

Dari rangkaian kegiatan Community Development, terdapat dampak nyata yang dirasakan oleh mitra. Mahasiswa telah membantu untuk meningkatkan produktivitas yang lebih efektif dan efisien dengan merubah flowchart proses produksi (lampiran gambar 1), menyusun *Standard Operation Procedure* (terdapat di lampiran) untuk menghasilkan produk yang berkualitas baik (lampiran gambar 5) dan mengurangi defect rate, memberikan pelatihan seperti seminar (lampiran gambar 6), dan membantu pengurusan Perizinan Industri Rumah Tangga. Mahasiswa membantu dan mendampingi mitra untuk membuat laporan keuangan agar dapat memisahkan keuangan bisnis dan pribadi (lampiran gambar 2 dan 3), mengubah logo produk (lampiran gambar 4) agar terlihat lebih menarik, membantu mencari tempat *consignment* baru serta membantu pemasaran dalam bentuk *online* dari hal hal tersebut secara langsung meningkatkan produktivitas dari pengusaha rempeyek serta membantu persebaran produk tersebut atau dengan kata lain sudah cukup berdampak yang dilakukan oleh kelompok.

Dampak yang terlihat adalah omset penjualan yang meningkat karena bertambahnya tempat pemasaran baru, dimana hal itu membuat profit mitra naik. Selain itu, mitra juga menjadi lebih mandiri karena sudah bisa menulis laporan keuangannya sendiri.

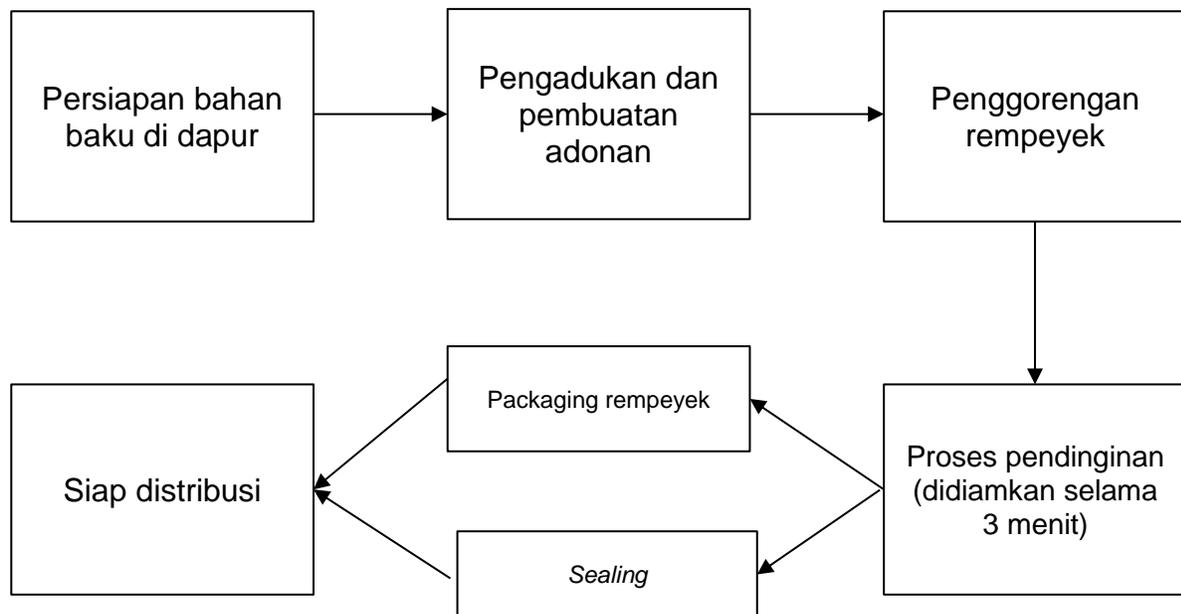
Ucapan Terimakasih

Rasa syukur dan terima kasih ini kami sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas terlaksananya acara *Community Development* ini dengan lancar. Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Prasetya Mulya atas kesempatan yang diberikan kepada kami untuk melakukan kegiatan *Community Development* ini. Kami juga berterima kasih kepada seluruh panitia *community development* seperti DOC, DPL, DKL, dan seluruh *facilitator* yang telah membimbing kami dalam melaksanakan program *Community Development*. Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada pihak Masyarakat Kp. Pasir Cina, Desa Cipendawa terutama kepada Bu Shanti, dan Bapak Budi sebagai mitra kami karena telah menerima kami untuk singgah selama kegiatan *Community Development* ini berlangsung. Kelompok juga mengucapkan terima kasih kepada kelompok lain yang telah membantu untuk mensukseskan kegiatan-kegiatan sekunder selama acara ini berlangsung. Akhir kata, kami sangat berterima kasih atas diberinya kesempatan untuk memberikan dampak positif bagi orang lain serta mendapatkan pembelajaran dan pengalaman yang sangat berguna untuk kelompok kami.

Daftar Pustaka

- Wahyudi. A, Supangat. A & Dewi. H. Proposal Program Kreativitas Mahasiswa Program Usaha Di Bidang Makanan Ringan Rempeyek. (2015).
www.academia.edu/37178101/Tugas_kewirausahaan_PKM_usaha_peyek
- And. Teori Pemasaran (2013).
http://ilmuandinformasi.blogspot.com/2013/06/teori-pemasaran_30.html
- Manfaat Pelatihan UMKM Bagi Pelaku Usaha (2018)
<http://www.berdesa.com/manfaat-pelatihan-umkm-bagi-pelaku-usaha/>
- Wikipedia: Pelatihan
<https://id.wikipedia.org/wiki/Pelatihan>
- Abdurrahman R. Pengertian Izin Usaha dan Jenisnya. (2016)
<https://merdeka354.wordpress.com/2016/01/15/pengertian-izin-usaha-dan-jenisnya/>
- Listra A. O. PKL: Salah Satu Penggerak Ekonomi di Sektor Informal Indonesia yang Memberdayakan Unskilled Workers
<https://www.scribd.com/doc/71277842/PKL-Salah-Satu-Penggerak-Ekonomi-Yang-Memberdayakan-Unskilled-Workers>
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. (2012).
<https://jabar.bps.go.id/statictable/2015/09/23/74/jumlah-unit-industri-kecil-menengah-dan-besar-di-jawa-barat-2009---2012.html>
- Rizqakeke. (2018). Kumpulan Pengertian Produktivitas Menurut Para Ahli.
<https://www.asikbelajar.com/pengertian-produktivitas-menurut-beberapa-ahli/>
- Sarjunipadang. Ali. (2013). Landasan Teoritis Hipotesis. <https://alisarjunip.blogspot.com/2013/02/bab-2.html>

Lampiran



Gambar 1 Flowchart Pembuatan Rempeyek

Pebruari

| Tgl | Keterangan | Pemasukan + | Pengeluaran - | Modal awal Rp 144.000 |
|---------|------------------|-------------|---------------|-----------------------|
| 1/2-19 | At Campel | | 0.000 | 144.000 |
| 1/2-19 | Bahan Baku | | 110.000 | 29.000 |
| 1/2-19 | Pm Padang Bayang | 29.000 | | 58.000 |
| 1/2-19 | Pm Padang Bayang | 50.000 | | 108.000 |
| | Others | | 4000 | 99.000 |
| | Logo | | 8000 | 91.000 |
| 1/2-19 | anda & kawan | | 30.000 | 61.000 |
| 1/2-19 | Peralatan | 85.000 | | 146.000 |
| 1/2-19 | andan & kaur | | 30.000 | 116.000 |
| | Pajak | 10.000 | | 106.000 |
| | Bahan Baku | | 42.500 | 63.500 |
| 1/2-19 | Bahan | | 20.000 | 43.500 |
| | Pajak | 60.000 | | 103.500 |
| | Bahan Baku | | 5.000 | 98.500 |
| 1/2-19 | Bahan | | 40.000 | 58.500 |
| | Pajak | 68.000 | | 126.500 |
| | Bahan Baku | | 26.000 | 100.500 |
| | Kerja Bakti | | 20.000 | 80.500 |
| 1/2-19 | Bahan | | 20.000 | 60.500 |
| | Pajak | 40.000 | | 100.500 |
| | Logo | | 20.000 | 80.500 |
| 24/2-19 | KRT | | 55.000 | 25.500 |
| 28/2-19 | Bahan Baku | | 87.000 | (- 40.000) |
| 28/2-19 | | | | |
| 29/2-19 | Manajemen | 118.000 | | 81.000 |
| 29/2-19 | Bahan Baku | | 25.000 | 56.000 |
| 29/2-19 | KRT | | 46.000 | - |
| 29/2-19 | Pajak | 56.000 | | 56.000 |
| | | | | |
| | Penghasilan = | 491.000 | 578.000 | |
| | Sisa modal = | 56.000 | | |
| | | 547.000 | | |

Gambar 2 Laporan Keuangan (1)

Maret

| tgl | kegiatan | Perkiraan | Pengeluaran | masuk utangan 77.000 | tgl | kegiatan |
|-------|--------------------|-----------|-------------|----------------------|-------|----------|
| | | | 77.000 | - | 19/03 | kegiatan |
| | | | | 40.000 | | kegiatan |
| 14/03 | Bahan Baku | 40.000 | | 89.000 | | kegiatan |
| 15/03 | Pajak | 44.000 | 29.000 | 60.000 | | kegiatan |
| | Pajak asuransi | | 65.000 | -9.000 | | kegiatan |
| | gas | | | 60.000 | | kegiatan |
| 08/03 | Bahan Baku | 60.000 | 54.000 | 6.000 | | kegiatan |
| 14/03 | Pajak | | | 40.000 | | kegiatan |
| 15/03 | Bahan Baku | 40.000 | | 89.000 | | kegiatan |
| 16/03 | Pajak Persewaan | 40.000 | | | | kegiatan |
| | Bonus @ 2000 2 | | 86.000 | | | kegiatan |
| 17/03 | KET | | 195.000 | | | kegiatan |
| | Bahan Baku | 12.000 | | | | kegiatan |
| 08/03 | Pajak asuransi | 16.000 | | | | kegiatan |
| | gas | 40.000 | | | | kegiatan |
| | n print plar | 76.000 | | 144.000 | | kegiatan |
| | n up. asuransi | 40.000 | | 184.000 | | kegiatan |
| 09/03 | Pajak Baku jar | | 150.000 | 50.000 | | kegiatan |
| | KET | | 50.000 | | | kegiatan |
| 01/03 | KET | | | 80.000 | | kegiatan |
| 11/03 | Pajak asuransi WP | 80.000 | | | | kegiatan |
| 12/03 | KET, f. Bapale | | 70.000 | 10.000 | | kegiatan |
| 15/03 | Logo | | 10.000 | | | kegiatan |
| 14/03 | Pajak @ 2000 20 | 40.000 | | 40.000 | | kegiatan |
| 16/03 | Pajak @ 2000 20 | 60.000 | | 105.000 | | kegiatan |
| 16/03 | Pajak print plar | 40.000 | | 140.000 | | kegiatan |
| | gas | | 28.000 | | | kegiatan |
| | Bahan Baku | | 20.000 | | | kegiatan |
| | Bahan Baku | | 26.500 | | | kegiatan |
| | KET | | 30.000 | 29.500 | | kegiatan |
| 7/03 | Idur | | 7.000 | 16.500 | | kegiatan |
| 18/03 | KET | | 16.500 | | | kegiatan |
| | Pajak up. asuransi | 28.000 | | | | kegiatan |
| | Baku jar | 40.000 | | | | kegiatan |
| | Logo pajak uni | 40.000 | | | | kegiatan |
| | Pajak asuransi | 20.000 | | | | kegiatan |
| | Pajak 110 | 50.000 | | | | kegiatan |
| | Logo | | | 158.000 | | kegiatan |
| | | | 10.000 | 148.000 | | kegiatan |

148

Gambar 3 Laporan Keuangan (3)



Gambar 4 Logo Baru Rempeyek



Gambar 5 Produk Rempeyek



Gambar 6 Seminar Mengenai Bisnis, Keuangan, dan Pemasaran Kepada Masyarakat

Lampiran *Standard Operation Procedure*

SOP REMPEYEK

Tujuan SOP:

1. Menjaga konsistensi kinerja kerja dan kondisi tertentu.
2. Mempermudah dan menjadi pedoman dalam melaksanakan kegiatan tertentu bagi pekerja.
3. Menghindari dan mengurangi kesalahan, keraguan, dan pemborosan dalam proses melaksanakan pekerjaan.
4. Menjadi tolak ukur untuk menilai kualitas suatu produk.

PROSEDUR SEBELUM PRODUKSI

1. Mengikat rambut dan mencuci tangan sebelum memulai proses produksi.
2. Memotong kacang di atas meja yang sudah disiapkan.
3. Bahan baku yang disiapkan harus dicek terlebih dahulu apakah sudah sesuai.
4. Campur bahan baku hingga tidak terdapat gumpalan – gumpalan tepung.

PROSEDUR KETIKA PRODUKSI

1. *Tuang minyak secukupnya dan biarkan hingga panas kurang lebih 5 menit.*
2. *Goreng rempeyek sesuai takaran yaitu 1 centong masak.*
3. *Tiriskan dan tunggu rempeyek hingga 5 menit agar tidak terlalu panas dan berminyak.*

PROSEDUR PENGEPAKAN

1. *Pastikan rempeyek tidak berminyak dan tidak terlalu panas*
2. *Masukkan produk ke dalam kemasan sebanyak 5 buah (dilakukan secara hati – hati sehingga tidak mudah patah).*
3. *Gunakan alat sealer untuk menyegel plastik rempeyek (pastikan kemasan terisi udara agar rempeyek tidak mudah patah di perjalanan).*
4. *Masukkan logo ke bagian atas plastik yang telah di segel, kemudian segel kembali bagian atas logo tersebut.*