

Pengembangan Industri Rumah Tangga *Seaweed* untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM

Ratna Nikin Hardati¹, Khoiriyah Trianti^{1*}, Eny Widayawati¹, Karina Utami Anastuti¹

¹ *Administrasi Bisnis, Universitas Islam Malang*

*email: khoiriyah@unisma.ac.id

ABSTRAK

Peningkatan daya saing di kalangan UMKM sangat penting dilakukan dengan melakukan kegiatan pendampingan sepenuhnya. Aktivitas ini mampu mendukung peningkatan daya saing di kalangan UMKM mulai dari aktivitas optimalisasi kegiatan produksi, pemasaran, dan pencatatan keuangan usaha. Metode yang dilakukan adalah observasi, wawancara, dan pendampingan usaha. Hasil pendampingan yang dilakukan oleh tim PkM dapat mengoptimalkan hasil produksi, pencatatan keuangan yang lebih teratur dan mendukung aktivitas pemasaran karena UMKM dibantu membuat kemasan yang lebih menarik dan diikutkan dalam kegiatan pameran yang senantiasa dapat memperluas pangsa pasar.

Kata kunci : Pendampingan UMKM, Usaha Seaweed, POAC

Development of Seaweed Home Industry to Increase Competitiveness of MSMEs

ABSTRACT

It is very important to increase competitiveness among MSMEs by carrying out full mentoring activities. This activity is able to support increased competitiveness among MSMEs starting from optimizing production, marketing and business financial recording activities. The methods used are observation, interviews and business assistance. The results of the assistance provided by the PkM team can optimize production results, keep financial records more organized and support marketing activities because MSMEs are helped to create more attractive packaging and are included in exhibition activities which can always expand market share.

Key Words: MSME Assistance, Seaweed Business, POAC.

1. PENDAHULUAN

Usaha makanan ringan memang masih menjanjikan di Kota Malang. Mengingat di Kota Malang banyak konsumen dari berbagai daerah. Kelurahan Kedungkandang memiliki usaha mikro yang berkembang yaitu industri rumah tangga seaweed. IRT Evy yang memproduksi makanan ringan seaweed tergolong baru menjalankan usahanya dan usahanya ini tergolong unik. Makanan berbahan dasar lembaran rumput laut dan dibaluri tepung terigu kemudian digoreng menjadikan rasa snack ini sangat enak. Industri Rumah Tangga ini sebulan dapat memproduksi dengan kapasitas sebanyak 1.200kg rumput laut atau seaweed. Bentuk pemasaran yang dilakukan saat ini adalah menjadi supplier ke berbagai daerah karena memang sudah ada pasarnya. Tetapi usaha Bu Evy ini banyak dijadikan maklon bagi orang yang ingin menjual ulang dengan merek yang dibuat sendiri oleh konsumen. Hal ini tidak menjadi masalah, tetapi alangkah lebih baik apabila Bu Evy memiliki merek sendiri dan kemasan sendiri bagi usahanya. Usaha yang terbilang cukup pesat karena usia usaha ini baru berjalan 3 bulan tetapi banyak peminat yang menjadikan maklon usaha ini.

Sebelumnya Bu Evy memang sudah usaha tetapi usaha bakery, beliau memutar otak untuk membuat diversifikasi produk yang baru yaitu membuat camilan. Adanya problem tersebut tim Pengabdian kepada Masyarakat ingin membantu IRT Bu Evy untuk dapat membranding usaha ini dengan mereknya sendiri dan menjadikan usaha ini memiliki daya saing yang tinggi.

Peralatan yang digunakan dalam usaha ini pun juga hanya kompor, pengaduk, jemuran, alat penggorengan dan sealer. Permasalahan dalam produksi yang dihadapi adalah penggunaan sealer yang masih manual terkadang menyebabkan snack menjadi kurang renyah dan terkadang harus diulang-ulang untuk melakukan pengepresan pada packaging. Selain itu penggunaan sealer yang masih manual membutuhkan waktu yang lama untuk aktivitas packaging.

Berdasarkan keahlian yang dimiliki pelaksana PkM, branding produk, edukasi terkait pengelolaan keuangan, dan optimasi produksi dengan memberikan bantuan sealer untuk mengoptimalkan proses produksi menjadi solusi yang akan diberikan oleh tim PkM terhadap IRT BuEvy supaya UMKM dapat bersaing dan unggul dengan usaha-usaha lain.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh tim pengabdian terhadap kondisi IRT seaweed Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang.

Tabel 1. Bahan – Bahan Yang Digunakan Dalam Proses Produksi Pada IRT

| No | Uraian | IRT Seaweed |
|----|---------------------------------|-----------------------|
| 1. | Bahan baku utama | |
| | a. Nama bahan baku | Java Sushi Nori |
| | b. Asal | Surabaya |
| | c. Kebutuhan | 135 pck isi 50 lembar |
| | d. Harga | Rp 68rb per pack |
| 2. | Bahan / proses | |
| | a. Tepung | 72 kg |
| | b. Minyak | 60 ltr |
| | c. Frekuensi pembuatan/produksi | Sehari sekali |
| 3. | Bahan pengemas | Plastic bening |

Catatan: Data disusun berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh Dra. Ratna NikinHardati, M.Si.

Permasalahan: Produk akhir seaweed yang dipasarkan IRT “Seaweed” dipasarkan ke pasar dan supplier snack. Pemasaran produk selama ini tidak menjadi kendala yang berarti.

Berdasarkan hasil analisis situasi yang dtelah dipaparkan, Mitra pembuat belum mampu secara maksimal dalam memproduksi seaweed baik dari segi kualitas maupun kuantitas produk. Sehingga dapat disimpulkan beberapa permasalahan mitra sebagai berikut:

- a) Peralatan produksi seaweed masih sangat sederhana, belum tersentuh Iptek, hasil produksi belum maksimal, pendapatan Mitra belum optimal.
- b) Masih minimnya pemahaman tentang seaweed yang berkualitas, sehingga kurang memenuh standar kerapihan mutu produk yang bagus dalam pembuatan seaweed.
- c) Belum adanya cap dan plastik yang bagus untuk mengemas produk
- d) Belum dilakukan analisis ekonomi secara benar (manajemen pemasaran) yang mampu mendukung penjualan produk seaweed.

Pada dasarnya permasalahan yang dihadapi oleh mitra sangatlah beragam dan saling berkaitan. Namun secara umum untuk mempermudah pemberian solusi maka permasalahan tersebut digolongkan menjadi dua aspek utama. Aspek pertama ialah permasalahan fasilitas sarana prasarana dan aspek kedua yaitu permasalahan manajemen.

Adapun permasalahan mitra perihal kurangnya fasilitas sarana dan prasarana untuk memproduksi seaweed dari hasil analisis situasi ialah sebagai berikut:

1. Adanya keterbatasan penggunaan alat yang digunakan untuk memotong upper seaweed. Pemotongan masih manual dilakukan oleh orang lain. Hal ini berdampak pada hasil pemotongan yang kurang rapi dan menyebabkan biaya produksi yang tinggi.
2. Kemasan hasil produksi seaweed tidak menarik. Masih menggunakan plastic polos dan mudah robek.
3. Desain kemasan seaweed kurang menarik konsumen sehingga penjualan kurang maksimal.
4. Keterbatasan dalam kelayakan pembukuan keuangan dan tatakelola administrasi keuangan usaha pada mitra yang bercampur dengan pengelolaan keuangan rumah tangga. Hal ini memberikan dampak keuntungan hasil usaha akan terbawa untuk pemenuhan kebutuhan keluarga/rumah tangga. Oleh karena itu diperlukan solusi untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mitra melalui pelatihan dan pendampingan pembukuan keuangan dan tatakelola administrasi keuangan usaha. berkonsep pada POAC (*Planning Organising Actuating Controlling*).
5. Belum terukur dengan baik dari segi kuantitas maupun kualitas dari proses pembuatan seaweed, sehingga kurangnya kendali produksi.
6. Keterbatasan pengetahuan pembuatan desain gambar kemasan pada produk seaweed, sehingga kemasan kurang menarik. Keterbatasan pengetahuan dalam proses produksi seaweed yang meliputi kualitas bahan baku, pengeleman belum optimal, serta belum memperhatikan higienitas dalam penggunaan alat.
7. Pengemasan seaweed yang masih menggunakan plastic biasa sehingga mudah robek serta belum adanya cap untuk membuat produk menarik.
8. Belum dilakukan pengarsipan yang tertib dan rapi dan belum optimal

tatakelola administrasi keuangan untuk mendukung penjualan produknya.

2. METODE PENGABDIAN

2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

a. Waktu

Kegiatan pengabdian dilakukan selama 6 bulan sejak bulan Januari sampai bulan Juni 2024.

b. Tempat Pengabdian

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di IRT Evy, Jalan Kedungkandang.

2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

Metode pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan metode diskusi, sosialisasi, dan pendampingan.

Beberapa rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah mitra adalah sebagai berikut:

- 1) Koordinasi dan diskusi antar anggota tim dengan mitra. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan masukan dan gagasan yang digunakan untuk implementasi program. Selain itu juga bertujuan untuk penyamaan persepsi dan langkah gerak dalam pelaksanaan program.
- 2) Merancang pengadaan alat beserta spesifikasinya, dilanjutkan uji coba, yaitu meliputi:
 - a) Merancang pengadaan alat untuk proses produksi yaitu alat sealer seaweed.
 - b) Merancang pengadaan pembuatan **cap/merk** di gunakan sebagai daya tarik kemasan plastik. Sehingga dengan adanya cap/merk kesan yang akan timbul adalah produk yang di hasilkan terlihat lebih bagus dan menarik.
- 3) Rancangan dan konsep terkait dengan:
 - a) Pelatihan terkait pencatatan keuangan UMKM dan tatakelola administrasi keuangan usaha.
 - b) Pelatihan masalah pembuatan desain gambar untuk kemasan produk.

2.3. Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilaksanakan dengan metode *accidental sampling*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melakukan analisis permasalahan pada mitra dan tim pengabdian memberikan solusi pada aspek pemasaran, aspek produksi dan aspek pencatatan keuangan. Kegiatan ini dilakukan dengan observasi, wawancara, dan metode pendampingan. Berdasarkan masalah mitra, karena UKM hanya membuat kemasan polos dengan plastik saja dan dikirimkan kepada pembeli. Melalui kegiatan pengabdian ini mitra pengabdian membantu mendesain kemasan produk untuk digunakan mitra sebagai inovasi dan meningkatkan daya saing usahanya.



Gambar 1. Desain Kemasan Produk Seaweed.

Desain kemasan ini dibuat setelah berdiskusi dan apa keinginan dari mitra UKM. Ketika sebuah produk diberikan kemasan yang full print seperti ini akan menambah nilai jual dari produk UMKM dan menarik bagi pembeli. Setelah mendesain, kita coba cetak sebanyak 100 pcs untuk dibuat sampel atau tes pasar terkait produk yang dibuat dengan kemasan baru. Produk seperti ini dapat memenuhi syarat untuk masuk pada minimarket ataupun toko oleh-oleh.

Selain aspek pemasaran, aspek selanjutnya adalah aspek produksi. Untuk aspek produksi tim pengabdian memberikan fasilitas berupa mesin continuous sealer yang digunakan sebagai alat pres pada kemasan. Pada tanggal 10 Februari kita berikan mesin continuous sealer, hal ini akan memudahkan pelaku usaha dalam memenuhi produksinya. Berdasarkan permasalahan mitra, sealer yang digunakan adalah hand sealer dan ini membuat lama dalam produksi. Apabila menggunakan continuous dapat lebih menghemat waktu karena kelebihan continuous sealer adalah mampu membuat kemasan lebih presisi dan efisien.



Gambar 2. Diskusi dan pendampingan kepada UMKM

Selain pendampingan aspek produksi, aspek pengelolaan keuangan juga penting dalam sebuah usaha. Usaha yang baik adalah usaha yang mampu mengelola

keuangan dan melakukan pencatatan karena pelaku usaha akan dapat mengetahui secara akurat pengeluaran kemana saja. Pendampingan aspek pengelolaan keuangan menggunakan konsep POAC (Planning, Organizing, Actuating, and Controlling). Konsep POAC digunakan dalam pencatatan keuangan, hal tersebut meliputi aktivitas perencanaan, pembagian tugas, memastikan semua anggota bekerja dalam satu visi yang sama, dan mengevaluasi seluruh kegiatan usaha.



Gambar 3: Alat *Continuous Sealer*

POAC memiliki fungsi yaitu perusahaan mampu merumuskan perencanaan dari awal hingga akhir, perusahaan memiliki struktur organisasi atau pembagian tugas dari anggota yang terlibat, melaksanakan kegiatan yang telah direncanakan, dan melakukan evaluasi setiap kegiatan usaha yang dilakukan serta pengendalian terjadinya kesalahan pada usaha tersebut.

Adapun aktivitas pendampingan dalam pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan

Tim PkM memberikan wawasan terhadap pelaku usaha tentang pentingnya melakukan perencanaan usaha yang dibagi menjadi perencanaan pemasaran dan perencanaan keuangan. Perencanaan pemasaran adalah menentukan target pasar siapa, strategi pemasaran, dan strategi promosi yang dilakukan.

Perencanaan yang dilakukan oleh pelaku usaha adalah untuk menentukan langkah apa yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan usaha seaweed berupa perencanaan target dan strategi perencanaan target. Target penjualan usaha ini adalah 800 pcs yang dikirimkan pada 7 outlet oleh-oleh yang tersebar di Kota Batu, Bali dan Jakarta. Setiap bulannya usaha seaweed pasti mengirimkan sekitar 800 pack seaweed ke berbagai outlet tersebut. Untuk mendukung adanya penjualan, usaha seaweed juga senantiasa mengikuti kegiatan bazar untuk mengenalkan produk seaweed.

Kualitas bahan baku yang dimiliki usaha sangat baik, akan tetapi usaha ini memiliki kendala yaitu bahan baku yang cenderung mahal. Strategi pemasaran yang dilakukan adalah update status melalui whatsapp, mengikuti pameran, bazar UMKM, dan menitipkan pada toko oleh-oleh. Keikutsertaan dalam kegiatan bazar membawa dampak positif bagi usaha seaweed ini. Setelah dikemas menarik untuk usaha seaweed, kemudian diikuti dalam kegiatan pameran dan bazar untuk

memperkenalkan usaha ini. Banyak kegiatan bazar yang diikuti oleh usaha ini. Hal ini mampu menambah relasi dan konsumen baru. Dengan adanya kegiatan bazar, usaha seaweed mampu dikenal masyarakat.

Selain perencanaan pemasaran, perencanaan keuangan juga diperlukan untuk mengetahui siklus keluar masuk uang yang dimiliki usaha tersebut. Tim PkM melakukan pendampingan pembuatan pembukuan secara sederhana yaitu meliputi pembuatan catatan pengeluaran, catatan pemasukan, membuat buku kas utama, mempersiapkan buku stok barang, buku inventaris usaha, dan catatan laba rugi usaha.

2. Organizing

Organizing dilakukan untuk menyusun pembagian tugas dan wewenang yang disesuaikan dengan sumber daya yang dimiliki. Usaha seaweed krispy memiliki 5 pegawai yang semuanya direkrut dari orang sekitar. Owner lebih mengutamakan karakter calon pegawai yang dilihat dari aspek kejujuran, kebersihan, kesabaran, tanggungjawab dan kerja keras. Pembagian tugas sudah dibagi sejak bagian produksi, pemasaran, dan keuangan.

3. Actuating

Actuating atau Pelaksanaan dalam hal ini adalah berkaitan dengan penggunaan logo dan kemasan yang menarik serta komitmen secara rutin membuat catatan keuangan. Adapun bentuk catatan keuangan yang disosialisasikan adalah sebagai berikut:

a. Pencatatan kas masuk

Tabel 1. 4. Kas Masuk

| Ket | Tgl | No Nota | Total | Jatuh Tempo | Bayar | Tanggal | Saldo |
|--------------------------|--------------------|---------|---------|------------------|-------------|---------|---------|
| Cita | | | | | | | |
| Seaweed Krispy 75 pcs | 3 Februari 2022 | 012112 | 750.000 | 750.000 | 15 Feb 2022 | 250.000 | 500.000 |
| | | | | | 150.000 | 19 Mar | 350.000 |
| Santi | | | | | | | |
| Tepung Krispy 25 pcs | 8 Februari 2022 | 012118 | 250.000 | 25 Maret 2022 | | | 250.000 |

b. Catat pengeluaran

Tabel 1. 5. Pengeluaran

| Tanggal | No bukti pengeluaran kas | No cek | Ket | Ref | Debet | | Kredit | |
|---------|--------------------------------|--------|---------------|-----|-------------|---------------|-------------------|-----------|
| | | | | | Serba serbi | Hutang dagang | Pot. Pembelian | Kas |
| 2 Maret | | | | | | | | |
| 2 Maret | 312 | 6962 | Pembelian | 420 | 2.750.000 | | | 2.750.000 |
| 3 Maret | 313 | 1786 | Peralatan | 133 | 450.000 | | | 450.000 |
| 5 Maret | 314 | 1751 | Toko Surya | V | | 600.000 | 60.000 | 540.000 |
| 6 Maret | 315 | 9836 | Upah dan Gaji | 510 | 2.000.000 | | | 2.000.000 |
| | | | Total | | 5.200.000 | 600.000 | 60.000 | 5.740.000 |

c. Catat stok barang

Tabel 1. 7. Stok Barang

| Tanggal | Transaksi | Stok Awal | Masuk | Keluar | Stok Akhir |
|------------|-----------------------|-----------|-------|--------|------------|
| 31/03/2022 | Nori | 20 kg | 20 kg | 25 kg | 15 kg |
| | Minyak goreng | 10 kg | 20 kg | 25 kg | 5 kg |
| | Garam | 10 kg | 20 kg | 25 kg | 5 kg |
| | Plastik untuk Kemasan | 4 pck | 2 pck | 2 pck | 2 pck |

d. Catat inventaris

| No | Jenis Barang | Jumlah | Tanggal Beli | Kode | Ket |
|----|-------------------|--------|------------------|------|-------|
| 1 | Blender | 1 unit | 05 Desember 2019 | BL | |
| 2 | Continuous Sealer | 1 unit | 07 Januari 2024 | MV | Hibah |
| 3 | Penggorengan | 3 unit | 07 Desember 2019 | SR | |



e. Membuat Laporan Laba Rugi

| Akun | | | |
|------------------------------------|---------------------------|--|------------|
| 4.0.00 | Pendapatan | | |
| 4.1.00 | Pendapatan Usaha | | |
| 4.1.01 | Pendapatan | | 10.000.000 |
| Total Pendapatan | | | 10.000.000 |
| 5.0.00 | Harga Pokok Penjualan | | |
| | Harga Pokok penjualan | | 6.500.000 |
| | Harga Pokok Barang Dagang | | |
| | Pembelian | | |
| Total Harga Pokok Penjualan | | | 6.500.000 |
| Total Laba Kotor | | | 3.500.000 |

4. Controlling

Controlling penting untuk dilakukan supaya tidak terjadi penyimpangan di dalam usaha. Owner yang sekaligus bagian keuangan senantiasa melakukan pengawasan secara langsung untuk memastikan proses produksi berjalan lancar dan sesuai standar. Usaha ini sudah memiliki standar produksi mulai dari takaran tepung, bumbu, dan bahan baku seaweed. Serta standar untuk tekstur produk yang dilihat dari kerenyahan seaweed kripsy. Selain itu usaha ini juga memiliki standar packaging dengan memanfaatkan continous sealer dan kemasan yang sudah menarik. Tetapi usaha ini membagi 2 jenis kemasan yaitu kemasan plastik biasa yang memungkinkan orang akan membeli dalam jumlah besar dan kemudian dijual kembali atau kemasan yang langsung pada pengecer.

4. SIMPULAN, SARAN, DAN REKOMENDASI

Usaha seaweed krispy telah menerapkan sistem manajerial POAC guna mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Planning dilaksanakan dengan menetapkan target penjualan, strategi pemenuhan target dan pengembangan usaha. Organizing dilakukan dengan pembagian tugas sesuai dengan sumber daya dan penetapan jam kerja yang jelas. Actuating dilakukan dengan training kepada karyawan baru dan briefing kepada karyawan lama. Controlling dilakukan dengan teratur dan terukur sehingga kegiatan operasional usaha bisa berjalan dengan baik sebagaimana mestinya.

Kegiatan pembukuan sangat penting untuk dilakukan. Hal tersebut akan memudahkan pemilik usaha mengevaluasi kinerja keuangan dalam usahanya. Hal tersebut akan menunjukkan berapa keuntungan yang diperoleh dalam suatu periode. Ketika keuntungan diketahui dalam suatu periode maka akan dapat memotivasi pemilik usaha untuk menargetkan berapa omset atau keuntungan yang didapatkan di periode berikutnya. Sehingga ketika pemilik usaha mampu meningkatkan kinerja usahanya, maka akan tercipta kelangsungan usaha dan menyerap tenaga kerja.

Kinerja keuangan dapat dilihat pada laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan stok barang, dan neraca. Pemilik usaha minimal harus membuat laporan tersebut, karena akan dapat dilakukan perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian terhadap kondisi keuangan usaha atau biaya-biaya yang tidak terduga.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada tim pengabdian kepada Unisma atas dana Hibah Unisma dan kepada mitra UMKM yaitu Bu Evy sebagai mitra dampingan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Mansir, F., & Tumin. (2022). Pemberdayaan UMKM Sebagai Usaha Meningkatkan Kualitas Pemasaran Produk Di Padukuhan Dukuhsari Wonokerto Turi Sleman. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 6(3), 656-664. doi:<https://doi.org/10.29407/ja.v6i3.17698>
- Novian, A. D. (2021, October 8). *Direktorat Jenderal Aplikasi Informatika*. Diambil kembali dari <https://aptika.kominfo.go.id/>: <https://aptika.kominfo.go.id/2021/10/pahami-perilaku-masyarakat-dalam-pembuatan-konten-kreatif-umkm/>