

Peningkatan Hasil Produksi, Penguatan Pemasaran Pada UKM Mak "Plengeh" Kediri

Sri Andayani*, Nekky Rahmiyati, Endang Indartuti

Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu Politik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Surabaya, Indonesia

Email: 1*sri@untag-sby.ac.id

Abstrak–Dampak virus Covid 19, sangat berpengaruh terhadap Perekonomian nasional, termasuk terhadap keberadaan UMKM. Salah satu UKM yang terdampak di Jawa timur adalah UKM "Mak Plengeh" nama Perusahaannya UD Wahyu Jaya. Produk utama yang dibuat adalah Bolu kering Khas Mak Plengeh dan kripik pisang segala varian dan kacang Sanghai. Jumlah Karyawan 15 Orang. **Permasalahan 1)** Penurunan penjualan atau pemasaran sampai 80 % per bulan selama Pandemi **2)** Rendahnya kapasitas produksi untuk produk kripik pisang hanya 30 kg per hari, karena pengirisan pisang dan alat penirisan gorengan keripik masih manual, sedangkan produk yg dibutuhkan 150 kg perhari. 3. Kurangnya ketrampilan karyawan di bidang manajemen usaha. **Solusi dan target luaran** : 1) Pengadaan mesin pengiris pisang untuk kripik pisang sebanyak 1 buah. 2) Pelatihan penggunaan peralatan dan pemeliharaannya Pelatihan dan pendampingan Manajemen keuangan dan strategi pemasaran 3) Publikasi Ilmiah pada Jurnal ilmiah dan Jurnal hasil pengabdian masyarakat. **Metode pelaksanaan** Pengadaan Peralatan secara bertahap. Pelatihan dan pendampingan dilakukan sambil karyawan bekerja (Learning by doing). **Hasil** setelah di introdusir TGT mesin Pengiris pisang dan pelatihan penggunaan alat, dan pelatihan manajemen usaha, maka penjualan dan pemasaran secara bertahap mengalami peningkatan.

Kata Kunci: UKM; Pemasaran; Produksi; Introdusir TGT; Mesin Pengiris Pisang; Manajemen Usaha

Abstract–The impact of the Covid 19 virus has a profound effect on the national economy, including the presence of MSMEs. One of the smes affected in east Java is ukm "Mak Plengeh" his company name UD Wahyu Jaya. The main products made are Mak Plengeh's typical dry sponge and banana chips of all variants and Sanghai beans. Number of Employees 15 People. Problem 1). Decrease in sales or marketing up to 80% per month during Pandemic 2). The low production capacity for banana chips products is only 30 kg per day, because the slicing of bananas and fried chips is still manual, while the product needed 150 kg per day. 3. Lack of employee skills in the field of business management. External solutions and targets: 1) Procurement of banana slicer machine for banana chips as much as 1 piece. 2) Training on the use of equipment and maintenance Training and mentoring Financial management and marketing strategy 3) Scientific Publications in scientific journals and journals resulting from community service. Method of implementation of Equipment Procurement gradually. Training and mentoring are conducted while employees work (Learning by doing). Results after the introduction of TGT banana slicer machine and training on the use of tools, and business management training, the sales and marketing gradually increased.

Keywords: UKM; Marketing; Production; TGT Introdusir; Banana Slicer Machine; Business Management

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM juga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya didaerah pedesaan dan rumah tangga yang berpendapatan rendah. Peran UMKM tidak dapat di ragukan lagi dalam mendukung peningkatan pendapatan masyarakat. Pandemi virus Corona yang dikenal sebagai Covid-19 ini telah menimbulkan kekacauan di sektor ekonomi. Tidak hanya industri besar, pandemi virus Corona telah membuat pelaku UKM di Indonesia mulai gelisah. Sebuah studi menyebutkan jika Covid-19 membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0.1% di tahun 2020 (Nuzul et al., 2021). Salah satu UKM yang terdampak di Jawa timur adalah UKM "Mak Plengeh" yang dimiliki oleh Ir. Anik Wahyuningsih, dengan nama Perusahaannya yaitu UD Wahyu Jaya yang berdiri sejak tahun 1997 bergerak di bidang Agro Industri. Tahun 1999 UD Wahyu Jaya bangkrut, dan beralih membuat dan memasarkan kue bolu dipasarkan tetangga sekitar. Tahun 2006 mulai membuat produk selain bolu, yaitu kacang Sanghai, dan kripik pisang. Hingga saat ini UD. Wahyu Jaya sudah mengembangkan usahanya, membuka pusat oleh-oleh di Jl.Kapten Tendean 285 A Kelurahan Blabak, Kota Kediri, dengan nama Pusat oleh-oleh "MAK PLENGEH". UKM "MAK PLENGEH" memproduksi dan memasarkan makanan ringan, produk utama yang dibuat adalah Bolu kering Khas Mak Plengeh dan kripik pisang segala varian dan kacang Sanghai. Untuk proses produksi menggunakan bahan dasar seperti tepung terigu,telur, gula pasir, mentega, esense, SP, dan baking powder, dengan bahan pelengkap coklat blok. Adapun alat produksi yang digunakan yaitu mixer sebagai pengaduk adonan yang dipakai oleh UKM "Mak Plengeh" yang kapasitasnya kecil sekitar 10 Kg per adonan dan kualitas hasil adukannya kurang optimal sehingga sering adonan terganggu. Hal inilah yang menjadi masalah pada proses produksi sehingga kapasitas produksinya kurang maksimal. Alat lainnya yaitu timbangan, oven, loyang dan cetakan roti senyum.

Pada masa pandemi ini, pemasaran produk pada UKM "Mak Plengeh" terus mengalami penurunan sampai 80%, dan sempat karyawannya di rumahkan, kemudian di gilir. Pemilik berusaha dalam masa New Normal ini

untuk dapat memulihkan dan meningkatkan kembali produksi dan pemasaran produknya mengingat perjalanan usahanya yang cukup lama, harapannya produknya dikenal sampai seluruh Jawa Timur, bahkan seluruh Indonesia & Internasional. Selain itu permasalahan yang terjadi pada proses pembuatan keripik pisang dan alat pemotong keripik pisang masih menggunakan alat pemotong yang manual, sehingga hasil produksinya hanya 30 Kg per hari, sedangkan kebutuhan produksinya kurang lebih 150 kg per hari, kekurangannya di pasok dari UKM lain, terkadang tidak memenuhi kriteria yang diharapkan. Selain itu, kurangnya ketrampilan karyawan di bidang manajemen pemasaran dan manajemen usaha.

Oleh karena itu solusi dan target luaran yang diharapkan yaitu 1) Pada Bidang Produksi yaitu mengadakan mesin pengiris pisang untuk kripik pisang sebanyak 1 buah. 2) Pada bidang Manajemen Usaha/Keuangan dan Strategi Pemasaran mengembangkan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan, serta memberikan pelatihan penggunaan peralatan/pemeliharaannya pelatihan/pendampingan manajemen keuangan dan strategi pemasaran. Target luaran yang ingin dicapai yaitu publikasi pada Jurnal ilmiah pengabdian masyarakat.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode dan tahapan penerapan teknologi yang akan diterapkan pada UKM disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi :

a. Bidang Produksi :

1. Pengadaan (TTG) alat pengiris pisang

2. Pelatihan Penggunaan Dan Pemeliharaan Peralatan dan Produksi Teknologi Tepat Guna

Teknologi Tepat Guna (TTG) adalah teknologi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dapat menjawab permasalahan masyarakat, tidak merusak lingkungan, dapat dimanfaatkan dan dipelihara oleh masyarakat secara mudah, serta menghasilkan nilai tambah dari aspek ekonomi dan aspek lingkungan (Laliyo et al., 2014).

b. Bidang Manajemen

1. Pelatihan dan Pendampingan

Strategi pemasaran menurut Kotler dalam Tunggal adalah logika pemasaran dimana perusahaan berharap dapat menciptakan nilai bagi customer dan dapat mencapai hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan (Kotler, 2012).

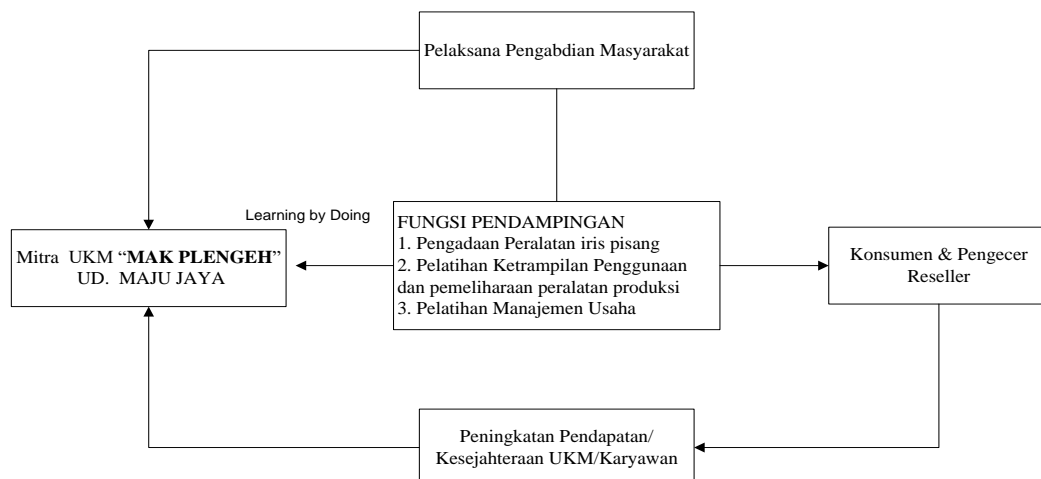
Manajemen keuangan menurut Darsono Dan Tjatjuk dalam Nurwita merupakan aktivitas pemilik dan meminjam perusahaan untuk memperoleh sumber modal yang semurahmurahnya dan menggunakan seefektif, seefisien, dan seekonomis mungkin untuk menghasilkan laba (Nurwita, 2020).

Manajemen Sumberdaya manusia manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat (Hasibuan, 2019).

c. Prosedur kerja merealisasi metode yang ditawarkan dan Partisipasi Mitra

Metode Pendekatan yang dilakukan pada saat pelatihan dan pendampingan adalah metode *Learning By Doing* dan Partisipatif. Mitra dan karyawan saat mengikuti pelatihan tidak harus meninggalkan pekerjaannya. Proses pelatihan dilaksanakan bersamaan dengan saat mitra dan karyawan sedang melakukan pekerjaannya. Sehingga pelatihan yang diberikan dapat diterima dan dilaksanakan dengan baik. Keterlibatan para Mitra secara langsung dalam aplikasinya.

Adapun alur berpikir pendampingan dan pelatihan adalah sbb:








Gambar 1. Alur Berpikir Pendampingan dan Pelatihan



- d. Evaluasi dan keberlanjutan Program setelah selesai kegiatan Implementasi Teknologi ke UKM Pelaksana akan memonitor perkembangan Usaha Mitra dan menjadi Pendamping dan Mitra LPPM Untag Surabaya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan ini, tahap pertama Koordinasi dengan UKM yang menjadi Mitra, UKM yang kami Usulkan Ibu Anik Wahyuningsih, membahas hal-hal yang terkait dengan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Tahap berikutnya segera dilakukan survey untuk pengadaan barang peralatan yang akan di introdusir pada UKM Mitra dan yang segera dibutuhkan oleh Mitra UKM, kemudian kami menyerahkan, peralatan dan kebutuhan untuk UKM dan melakukan pelatihan dan hasil kegiatan adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil dicapai Pelaksanaan pengabdian Masyarakat pada UKM Mak Plengeh

No	Rencana	Realisasi
1	Koordinasi dengan UKM	Pelaksanaan Koordinasi dengan ibu Anik pemilik UKM Mak Plengeh. 
2	Teknis pengadaan TTG pengadaan mesin pengiris pisang	Tersedianya mesin pengiris pisang memadai dengan kapasitas memadai untuk untuk variasi pengirisan pisang. 
3	Rencana serah terima mesin perajang pisang	Serah terima Mesin perajang pisang. 
4	Pelatihan Penggunaan alat perajang pisang	<p>a. Pelatihan penggunaan alat perajang pisang dengan bahan baku pisang.</p> <p>b. Mempraktekkan cara memotong pisang yang hasilnya bergerigi.</p> <p>c. Melihat hasil pemotongan pisang menggunakan alat perajang pisang.</p>  
5	Rencana Manajemen Pemasaran	Pelatihan usaha, dan a. Pelatihan pembukuan pada karyawan

No	Rencana	Realisasi
	Manajemen keuangan pada karyawan	
	b. Pelatihan pemasaran	  

4. KESIMPULAN

Berdasarkan Permasalahan yang ada pada UMKM dan pembahasan serta pelaksanaan kegiatan selanjutnya maka dapat disimpulkan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Untag Surabaya sangat membantu UKM. Pemilik usaha dan karyawan, mempraktekkan cara menggunakan mesinnya dan termotivasi dengan kegiatan ini. Adanya kegiatan ini pemilik UKM “Mak Plengeh” akan lebih bersemangat dalam melakukan usahanya dan menularkan pada karyawannya.

DAFTAR PUSTAKA

Laliyo, L. A. R., Salim, S., & Pomalato, S. (2014). *Laporan Tahunan - Penelitian Unggulan Perguruan Tinggi - Rekayasa Implementasi Teknologi Tepat Guna melalui Pengembangan Model Pembelajaran untuk Menumbuhkan Budaya Pemanfaatan Energi Terbarukan pada Masyarakat Daerah Terpencil (Tahun ke 1 dari rencana 3. 0024116903*(September), 1-218.

Nuzul, S., Nalini, L., & Kunci, K. (2021). *Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro , Kecil dan Menengah*. 4(1), 662-669.

Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall

Nurwita. (2020). Pengaruh Current Ratio (CR) Terhadap Return On Asset (ROA) Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk Periode 2011-2019. *Jurnal Inovasi Penelitian*. 1(7).

Hasibuan, Malayu, S.P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Cetakan ke-23). Jakarta: PT Bumi Aksara.