

PENERAPAN MANAJEMEN DAN PRODUKSI YANG BAIK UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA KECIL KERUPUK DI KUIN UTARA BANJARMASIN

Ali Sadikin^a, Fahmi Roy Dalimunthe^b, Nadia Zulfati Fairuz^c, Dina Nugraheni^d

^{a,b,c,d}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat,
Banjarmasin

Email korespondensi: ali.sadikin@ulm.ac.id

ABSTRAK

Berbagai permasalahan Usaha kecil mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia, salah satu nya adalah belum menerapkan aspek manajemen maupun aspek produksi bisnis yang baik pada usaha yang mereka jalankan. Dari survey yang kami lakukan pada usaha kerupuk-RUSLIANI di jl Kuin Utara Alalak Banjarmasin, baik aspek manajemen maupun aspek produksi masih belum menerapkan manajemen bisnis yang baik. Salah satu masalah pada aspek manajemen usaha adalah pada marketing yang selama ini mereka lakukan pada usaha kerupuk-RUSLIANI yang hanya melakukan pemasaran secara lokal (metode tradisional) seperti jualan didepan rumah beliau saja atau sekitar lingkungan rumahnya. Penjualan dan pendapat ibu Rusliani terus turun apalagi 2 tahun terakhir selama pandemi kovid-19 yang omzet penjualan hanya sekitar Rp 750.000 - Rp 900.000 perbulan. Pada aspek produksi usaha Kerupuk-RUSLIANI ini, dari dulu hanya memproduksi berupa kerupuk haruan saja, belum diversifikasi produk dan packing kerupuk yang sangat tradisional sekali. Target pengabdian ini adalah dengan ada literasi mengenai manajemen dan produksi yang baik pada usaha tersebut diharapkan usaha kerupuk - RUSLIANI dengan e-marketing seperti Instagram, whatsapp bisnis dll dan menambah varian produk (diversifikasi) pada olahan ikan gabus lainnya seperti abon Haruan, kulit haruan dll, sekarang penjualan meningkat dan pendapatan ibu rusliani naik menjadi Rp 1.200.000- Rp 1.500.000 perbulan.

Kata kunci: Manajemen, Produksi, dan Pendapatan

PENDAHULUAN

Perkebunan Salah satu hal yang penting untuk dipelajari oleh setiap pebisnis adalah mengenai manajemen bisnis. Melalui manajemen yang tepat, bisnis sudah pasti dapat berjalan dengan lebih lancar, mampu mencapai target yang telah ditentukan, dan meningkatkan kemungkinannya untuk meraih kesuksesan (Www.cermati.com, 2023). Manajemen bisnis sebagai rencana matang yang dibutuhkan dalam proses menjalankan sebuah bisnis, upaya untuk melakukan optimalisasi terhadap seluruh sumber daya yang dimiliki agar tujuan yang sudah ditargetkan dapat tercapai (Www.sampoernauniversity.ac.id, 2023). Manajemen Menurut (Dr.H.B.Siswanto.M.Si, 2010) adalah seni dan ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan dan (Coulter, 2010), adalah aktivitas kerja yang melibatkan koordinasi dan pengawasan terhadap pekerjaan orang lain sehingga pekerjaan tersebut dapat di selesai secara efisien.

Berdasarkan analisis kami dilapangan bahwa permasalahan utama Pada Usaha Kerupuk-RUSLIANI Di Kuin Utara Banjarmasin Kalimantan selatan adalah mereka belum menerapkan manajemen yang baik pada usaha khususnya pada aspek marketing produk dimana ibu rusliani melakukan penjualan kerupuk haruan perbungkus Rp 18.000 (200 gram) dari dulu hanya secara tradisional saya didepan rumah saja (menunggu pembeli saja) akibatnya tingkat penjualan (omzet) kecil, apalagi pada masa pandemi kovid 19 kemaren dapat dikatakan total penjualan (omzet) perbulan hanya sekitar Rp 750.000 – Rp 900.000. Pada aspek produksi, Produk kerupuk -Rusliani adalah hanya rasa haruan biasa, belum ada diversifikasi produk olahan ikan haruan lain, begitu juga packing kerupuk-haruan yang terasa sangat tradisional sekali.



Gambar 1 Usaha Ibu rusliani



Gambar 2 Kerupuk haruan

Pada gambar 1 dan gambar 2 merupakan Tempat ibu rusliani berjualan di depan rumah dan produk haruan yang beliau jual. Permasalahan yang mendasar yang dialami oleh usaha kerupuk IBU- RUSLIANI teridentifikasi terbagi menjadi dua aspek permasalahan yaitu aspek Manajemen dan aspek Produksi.

Aspek Manajemen.

Pada aspek Manajemen bisnis usaha Kerupuk IBU-RUSLIANI yang mereka hadapi adalah bahwa pemasaran produk kerupuk haruan ibu Rusliani dilakukan hanya melalui metode tradisional saja atau menunggu pembeli di depan rumah saja. Tentunya pangsa pasar kerupuknya sangat kecil karena pemasaran hanya sekitar kuin saja, apalagi penjualan 2020 – 2022 sangat kecil karena pandemi kovid-19. Hal ini berdampak pada penjualan (omzet) maupun pendapatan ibu Rusliani perbulannya. Seharusnya UKM tersebut harus sudah menggunakan e-commerce (*digital marketing*) seperti, Instagram, WA business dll yang mempunyai jangkauan pemasaran yang luas.

Aspek Produksi.

Pada aspek produksi UKM, mereka selama ini hanya memproduksi olahan ikan haruan berupa kerupuk haruan dan kerupuk udang. Belum tersentuh modernisasi packingnya maupun jumlah varian produk ikan haruan tersebut, sehingga dapat dirasakan monoton hanya konsumen terbatas dan kurang

menarik sehingga tidak mampu diterima di pasaran luas atau pangsa pasarnya kecil. Padahal produk olahan ikan haruan bisa di buat berbagai produk makanan lain seperti abon haruan, kerupuk balado, camilan dll. Oleh karena itu kami ingin mengubah mindset ibu rusliani ini untuk menambah portopolio produk olah ikan haruan tersebut.

METODE PENELITIAN

Ada beberapa solusi yang ditawarkan dalam permasalahan pada usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di jl Kuin Utara no 152 Rt 7 alalak Banjarmasin Kalimantan selatan. Bahwa untuk mendukung realisasi program Pengabdian ini adalah dapat dirinci sebagai berikut :

Survei Lokasi.

Setelah kita mensurvei pada usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di jl Kuin Utara no 152 Rt 7 alalak Banjarmasin Kalimantan selatan Kalimantan selatan. Dengan melakukan identifikasi potensi dan permasalahan lebih mendalam melalui pengamatan langsung, tanya-jawab dan diskusi bersama pada usaha kerupuk tersebut di tahun 2023.

Sosialisasi Program Kegiatan

Sosialisasi yang kita lakukan dengan menggunakan metode FGD (*Focus Group of Discussion*) dan praktek digital Marketing serta untuk memecahkan masalah pemasaran dengan secara online seperti Instagram, WhatsApp Business, dll.

Penyuluhan dan Pelatihan Ketrampilan.

Penyuluhan dan pelatihan ketrampilan dilakukan dan diberikan sebagai *akselerasi tranfer knowledge* pada setiap program yang dilaksanakan dalam program Pengabdian agar sasaran atau Usaha kerupuk ibu rusliani dapat menguasai secara teori maupun praktek pendalaman pemasaran modern melalui *e-commerce*. penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan:

1. Bagaimana menggunakan aplikasi *e-commerce* (digital marketing) seperti instagram dll
2. Bagaimana membuat variasi produk kerupuk yang variatif dan inovatif sesuai permintaan dan perkembangan pasar yang di targetkan.

Pendampingan Usaha Kerupuk Ibu Rusliani.

Pendampingan Usaha Kerupuk Ibu Rusliani dilakukan secara berkala dalam rangka pembinaan dan literasi tentang pemasaran dan proses produksi dalam rangka pengembangan teknis keupuk haruan melalui cara dan metode baru dan kreatif terhadap produk Olahan Haruan. Pendampingan ini bertujuan

untuk membantu kelompok Usaha Kerupuk Ibu Rusliani untuk meningkatkan Pemasaran dan mengatasi produksi produk.

Evaluasi dan Monitoring kegiatan pengabdian.

Untuk melihat sejauh mana pencapaian dan keberhasilan dari metode pelaksanaan tersebut pada Usaha Kerupuk Ibu Rusliani. Kami melakukan evaluasi dan bertanya langsung kepada ownernya apakah mereka mampu mengeksekusi digital- marketing dengan baik pada aspek Manajemen, terus bagaimana juga kondisi penjualan (omzet) kerupuk meningkat dari awal dibandingkan sekarang setelah memperbaiki pada aspek produksinya. Jadi tujuan dari pengabdian ini adalah mencari solusi untuk memecahkan masalah pada aspek manajemen dan aspek produksi kerupuk haruan Ibu Rusliani. Selama 2-3 tahun belakang ini selama masa kovid mengalami penurunan omzet penjualan yang pada akhirnya menurunkan pendapatan beliau.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi untuk memecahkan masalah UKM usaha kerupuk IBU-RUSLIANI adalah Tim mengadakan kegiatan berupa Edukasi dan literasi bagaimana manajemen dan produksi yang baik. **Solusi Pemecahaan terhadap 2 aspek yaitu :**

Aspek Manajemen

Jika selama ini usaha kerupuk IBU RUSLIANI ini hanya memasarkan produknya dari mulut ke mulut dan hanya menunggu konsumen datang ke tempat warungnya (Metode tradisional). Untuk mengatasi masalah strategi pemasaran saat ini ada pada UKM tersebut, yaitu menerapkan digital marketing (e-commerce) seperti, Media Instagram, WA business dll yang bisa di akses melalui Handphone. Penggunaan digital marketing akan meningkatkan penjualan (omzet) dan laba UKM tersebut karena jangkauannya yang luas dan mudah sehingga menguntungkan bagi pengusaha kerupuk tersebut.

Aspek produksi

Agar suatu produk mampu bertahan di pasar, maka perusahaan harus mencari ide bisnis yang inovatif dan kreatif sehingga terciptanya produk yang baru dan berbeda dari pesaing kita. Pada kasus UKM ini, perlu membuat lini produk yang lebih luas (diversifikasi produk olahan haruan) jangan hanya satu kerupuk haruan biasa saja tetapi lakukan diversifikasi produk lainnya seperti Abon Haruan, Kerupuk balado dll. Terus packing kerupuk nya diperbaiki secara modern lagi sehingga menjadi mnarik bagi kalau dilihat konsumen.

Dengan pengguna internet yang banyak sekarang, tidak heran apabila orang mulai berbondong-

bondong untuk memasarkan bisnisnya secara online. Hal ini juga dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk melakukan pemasaran digital relatif lebih murah dibandingkan jika harus memasarkan bisnis melalui media cetak ataupun memasang iklan di televisi dengan harga yang relatif tinggi (Www.toffeedev.com, 2023). Digital marketing adalah serangkaian aktivitas pemasaran menggunakan media digital. Hal ini akan bekerja terhadap bisnis yang sudah terjun secara online, misalnya mempunyai website atau akun marketplace. Semua hal tersebut akan dioptimalkan menggunakan digital marketing. Tanpa hal tersebut digital marketing tidak mampu mencapai tujuan pemasaran yang sebenarnya, misalnya meningkatkan penjualan atau pengguna jasa (Www.advernesia.com). Jadi tujuan Tujuan pemasaran ini adalah menjangkau sebanyak-banyaknya pelanggan dengan cara yang efisien, relevan, dan efisien. Berikut manfaat digital marketing untuk bisnis Anda adalah (Www.hostinger.co.id, 2023) :

1. Penargetan Pasar Lebih Sesuai.
2. Evaluasi Strategi Berdasarkan Data.
3. Bisa Menjangkau Hampir Semua Pasar
4. Biaya Lebih Murah
5. Meningkatkan Reputasi Brand

Apek Manajemen

Pada aspek Manajemen bisnis usaha Kerupuk IBU-RUSLIANI yang mereka hadapi adalah bahwa pemasaran produk kerupuk haruan ibu Rusliani dilakukan hanya melalui metode tradisional saja atau menunggu pembeli di depan rumah saja. Tentunya pangsa pasar kerupuknya sangat kecil karena pemasaran hanya sekitar kuin saja, apalagi penjualan 2020 – 2022 sangat kecil karena pandemi kovid-19. Hal ini berdampak pada penjualan (omzet) maupun pendapatan ibu Rusliani perbulannya. Solusi untuk memecahkan aspek manajemen pada usaha ibu rusliani adalah kami memberikan penyuluhan dan literasi tentang pentingnya menggunakan e-commerce (*digital marketing*) seperti, Instagram, WA business dll yang mempunyai jangkauan pemasaran yang luas. Karena segala aspek kehidupan modern sekarang sudah serba digital seperti di bidang keuangan, komunikasi sampai e-commerce seperti Instagram, WA Business dll . Disamping itu juga jumlah pengguna Handphone terus meningkat dari tahun ke tahun. Sekarang HP menjadi kebutuhan utama untuk berkomunikasi dengan menggunakan Whatsapp. Mementum perkembangan digital yang masif ini dapat di manfaat oleh pengusaha untuk memasarkan produknya. Karena dengan digital marketing populasi pembeli lebih besar dan lebih jauh serta lebih mudah orang bertransaksi (beli-jual) secara on-line dari pada secara tradisional saja. Sehingga pada akhirnya akan meningkatkan total penjualan yang pada akhir meningkatkan laba perusahaan dan meningkatkan kesejahteraan usaha Ibu-Rusliani.

Sebelum ada penyuluhan dan literasi tentang manajemen dan produksi yang baik bagi perusahaan kecil seperti usaha kerupuk ibu Rusliani hanya sekitar Rp 750.000 sampai 900.000 perbulan selama pandemi sekarang sekitar Rp 1.200.000 – Rp 1.500.000 juta perbulan dari omzet penjualan kerupuk haruan. Sejalan dengan jurnal pengabdian (Riyadi & Mujanah, 2021) Strategi Pemasaran Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk Di Kenjeran Kota Surabaya.

Aspek Produksi

Pada aspek produksi UKM, mereka selama ini hanya memproduksi olahan ikan haruan berupa kerupuk haruan dan kerupuk udang. Belum tersentuh modernisasi packingnya maupun jumlah varian produk ikan haruan tersebut, sehingga dapat dirasakan monoton hanya konsumen terbatas dan kurang menarik sehingga tidak mampu diterima di pasaran luas atau pangsa pasarnya kecil. Padahal produk olahan ikan haruan bisa di buat berbagai produk makanan lain seperti abon haruan, kulit ikan dll sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan usaha ibu Rusliani. Oleh karena itu kami ingin menggubah mindset ibu rusliani ini untuk menambah portopolio produk olah ikan haruan tersebut dan juga kemasan produk kerupuk haruan yang lebih bagus dan modern dengan kantong plastik klip seperti pada gambar dibawah ini.



Gambar 3. Kemasan kerupuk haruan dulu



Gambar 4. Kemasan kerupuk sekarang



Gambar 5. Produk Abon haruan.



Gambar 6. Produk Kulit haruan.



Gambar 7. Penyuluhan pada Usaha Ibu Rusliani Kuin Utara Banjarmasin.

Sekarang dengan perbaikan aspek manajemen dan aspek produksi terhadap produk kerupuk haruan Merk Ibu Rusliani yang dulunya pendapatan ibu Rusliani hanya sekitar 750.000 -Rp 900.000. sekarang naik sekitar 60 %, menjadi Rp 1.500.000. Penyuluhan yang dilakukan ini, sejalan dengan yang dilakukan (Aripudin, 2020) berjudul Pkm Pembuatan Kemasan, Peningkatan Produksi Dan Perluasan Pemasaran Keripik Singkong Di Subang Jawa Barat. (Sundaygara & Dinnullah, 2021) Peningkatan Usaha Ukm Kerupuk Puli Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Manajemen Pengemasan Produk dan (Ridlwan & Surabaya, 2021) Rancang Bangun Mesin Pengaduk Adonan Kerupuk Semi Otomatis dan Penataan Manajemen untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM Kerupuk Jaya Abadi , Sidoarjo

KESIMPULAN

Bahwa dengan penerapan aspek manajemen seperti melakukan pemasaran secara digital marketing seperti promosi melalui Instagram, WA bussiness dll. Omzet penjualan usaha kerupuk ibu Rusliani meningkat, dimana dulu waktu covid-19 hanya sekitar Rp 750.000- Rp 900.000 saja sekarang meningkat menjadi Rp 1.5000.000. Pada aspek produksi juga kita perbaiki dengan melakukan diversifikasi prosduk haruan, dimana dulu hanya produk kerupuk haruan biasa sekarang ada abon haruan, kulit haruan dll disamping jua kita perbaiki Kemasaan kerupuk haruan yang lebih cantik dan modern.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada DIPA Universitas Lambung Mangkurat Tahun Anggaran 2023 Nomer : SP-DIPA SP DIPA-023.17.2.67718/2023 Tanggal 30 November 2022.

DAFTAR PUSTAKA

- Coulter, S. P. R. dan M. (2010). *Manajemen* (edisi 10). Erlangga. Jakarta H.B.Siswanto. (2010). *Pengantar Manajemen* (cetakan ke). Bumi Aksara.Jakarta
- Riyadi, N., & Mujanah, S. (2021). Strategi Pemasaran Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kelompok Usaha Kecil Kerupuk Di Kenjeran Kota Surabaya. *Jurnal Ilmiah Abdi Mas TPB Unram*, 3(1). <https://doi.org/10.29303/amtpb.v3i1.56>
- Sundaygara, C., & Dinnullah, R. N. I. (2021). Peningkatan Usaha Ukm Kerupuk Puli Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Manajemen Pengemasan Produk. *Abdimas Galuh*, 3(2), 255. <https://doi.org/10.25157/ag.v3i2.5491>
- Www.advernesia.com. (n.d.). <https://www.advernesia.com/blog/digital-marketing/konsep-dan-cara-kerja-digital-marketing-terhadap-bisnis-online/>. <https://www.advernesia.com/blog/digital-marketing/konsep-dan-cara-kerja-digital-marketing-terhadap-bisnis-online/>

Www.cermati.com. (2023). *manajemen bisnis*. <https://www.cermati.com/artikel/manajemen-bisnis>

Www.hostinger.co.id. (2023). <https://www.hostinger.co.id/tutorial/apa-itu-digital-marketing>.

Www.sampoernauniversity.ac.id. (2023). Jakarta.

Www.toffeetdev.com. (2023). <https://toffeeetdev.com/blog/cara-kerja-digital-marketing>.