PENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK KERUPUK IBU RUSLIANI DI KUIN UTARA BANJARMASIN

Ali Sadikin[a], Dahniar[b], Fahmi Roy Dalimunthe[c], Akhid Yulianto[d], M. Yudi Rachman[e]

[a,b,c,d,e,] Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat

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

ABSTRAK

Permasalahan yang terjadi di usaha kerupuk Ibu Rusliani adalah selama ini tingkat produksi dan penjualan terus mengalami penurunan setiap bulan. Hal ini disebabkan karena selama ini usaha ibu rusliani tidak menerapkan diversifikasi baik terhadap produk yang dihasilkan maupun bahan baku kerupuk tersebut hanya mengandalkan ikan haruan saja dan produk yang kurang kreatif. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah survey lokasi, sosialisasi, penyuluhan, pendampingan, evaluasi dan keberlanjutan. Setelah menerapkan diversifikasi tadi penjualan kerupuk jadi stabil dan omset penjualan menjadi naik 10%-15%.

***Kata kunci**: Produk, produksi, Diversifikasi, Pendapatan, kerupuk*

PENDAHULUAN

Permasalahan Prioritas pada usaha kerupuk ibu rusliani adalah dapat dilihat data yang ada:

No	Bulan	Tahun 2024	
		Produksi (Kg)	Penjualan (bungkus)
1	Januari	60	45
2	Februari	55	30
3	Maret	40	35
	Total	155	110

Berdasarkan tabel diatas bahwa dilihat dari trend penjualan kerupuk haruan Ibu Rusliani yang terus mengalami penurunan selama 3 bulan mulai bulan Januari sampai bulan Maret Tahun 2024, baik dilihat dari tingkat produksi maupun tingkat penjualan kerupuk haruan ibu rusliani selama ini. Ternyata setelah kami analisis situasinya adalah masalahnya terletak pada 2 aspek yaitu

1. Aspek Produk.
   Pada aspek Manajemen usaha ibu Rusliani ini Selama ini beliau hanya memproduksi 1 produk kerupuk yaitu kerupuk haruan saja (mono produk). Karena hanya produk tunggal tersebut tingkat penjualan mereka menurun selama 3 bulan terakhir. Hal ini disebabkan selera dan keinginan konsumen (pasar) mulai berubah begitu juga target pasar yang ada, ditambah mulai banyak

produk pesaingan yang datang. Bisa disimpulkan bahwa usaha Ibu Rusliani ini belum menerapkan manajemen atau strategi produk yang masih monoton dan belum adanya inovasi dan kreatifitas atas produk yang dihasilkan dan tidak menerapak strategi diversifikasi produk (line produk) seperti kripik kulit ikan haruan, abon haruan, kerupuk balado dll, sehingga penjualan mereka terus mengalami penurun yang pada akhirnya menurunkan juga omzet penjualan dan profit usaha kerupuk Ibu Rusliani selama ini.

2. Aspek produksi.
   selama ini usaha kerupuk Ibu rusliani hnaya memproduksi kerupuk yang mengandalkan bahan baku ikan haruan saja (belum menerapkan diversifikasi bahan baku kerupuk) seperti mengantinya dengan bahan baku seperti udang, ikan lele dll. Penurunan jumlah produksi kerupuk haruan tersebut kadang-kadang susahnya mencari bahan baku ikan haruan di pasar tradisional (langka) sehingga meningkatkan harga ikan haruan dan meningkatkan biaya (cost) produksi kerupuk haruan yang dihasilkan. Oleh sebab itu kadang-kadang mereka mengurangi produksi kerupuk haruan yang dihasilkan untuk dijual. Penurunan produksi ini berpengaruh terhadap omzet penjualan dan tingkat pendapatan yang akan diterima ibu Rusliani. Kesimpulan masalah dari faktor produksi adalah mereka hanya mengandalkan satu bahan baku kerupuk yaitu ikan haruan saja, belum ada menggunakan sumber-sumber lain seperti udang, ikan lele dll atau belum menerapakan diversifikasi bahan baku lainnya.

METODE PENELITIAN

Survei Lokasi

Kita datang ketempat usaha Kerupuk IBU RUSLIANI di jl Kuin Utara no 152 Rt 7 alalak Banjarmasin Kalimantan selatan Kalimantan selatan. Kita lakukan pengindentifikasian semua masalah dan potensi yang sedang dihadapi dengan tanya-jawab maupun diskusi bersama.

Kegiatan Sosialisasi

Disana kita sama usaha kerupuk juga melakukan pendekatan kelompok diskusi atau FGD (Focus Group of Discussion) dan praktek membuat produk diversifikasi lainnya seperti kerupuk kulit haruan, abun ikan, kerupuk balado dll dan membuat kerupuk dari bahan baku lainnya seperti udang, ikan lele, ikan pede dll. Memberikan memecahkan masalah pemasaran dengan secara online seperti Instagram, WhatsApp Business, dll.

Pengarahan dan literasi skill

Pengarahan ini kita terapkan mengenai teori dan praktek tentang manfaat dari diversifkasi produk dan bahan baku serta pemasaran secara e-marketing.

Pendampingan

Pendekatan ini dilakukan untuk penantaan dan memberi pengetahuan tentang bagaimana meningkatkan proses produksi dan teori pentingnya diversifikasi produk ini sehingga pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha ibu Rusliani dari pengarahan dan literasi tadi.

Evaluasi dan Monitoring kegiatan pengabdian

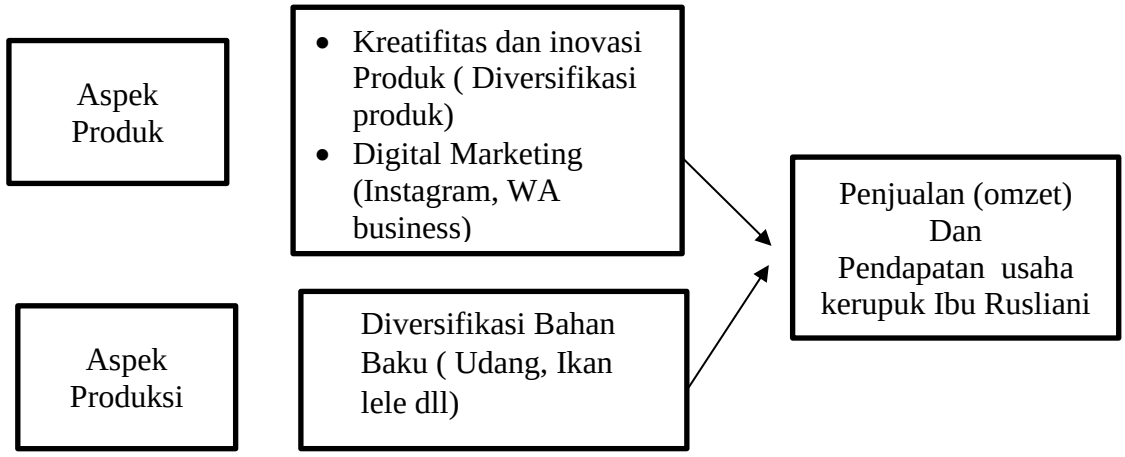
Proses evaluasi juga kita terapakan kepada usaha kerupuk ibu Rusliani sebagai usaha kita terus memantau sejauh mana tingkat keberhasilan usaha mereka dengan bertanya langsung pakai telpon atau langsung kita kelapangan.

Keberlanjutan Program

Agar program ini tetap berlanjut bahwa adalah kami tetap akan menanyakan dan meninjau mitra kami untuk melihat kondisi mitra kami dilapangan apakah perbaikan ini bisa tetap dipertahankan.

Gambaran Ipteks

Ini adalah gambaran Ipteks yang dapat kami gambarkan dari 2 aspek yang bermasalah yaitu produk dan produksi terus solusi dan luaran.



Gambar 1 Gambaran Ipteks pada pengabdian ini

HASIL PENELITIAN

Ternyata selama ini kalau kita analisis masalah yang ada pada usaha kerupuk Ibu Rusliani ada 2 masalah yaitu masalah manajemen pada produknya dan pada produksinya.

Aspek Manajemen (Produk)

Pada aspek Produk Bahwa jumlah produk kerupuk Ibu Rusliani selama 3 bulan mulai bulan Januari sampai sampai Maret 2024 mengalami penurun terus menerus. Penurunan produksi kerupuk haruan ibu Rusliani adalah karena selama ini ibu Rusliani karena produk yang di jual hanya monoton (produk Tunggal) yaitu produk yang di jual hanya berupa produk kerupuk haruan saja. Pada hal kerupuk yang dijual di pasaran sangat beragam jenis baik dari fisik maupun rasanya yang ditawarkan artinya perusahaan kerupuk tersebut melakukan diversifikasi produk kerupuk. Mereka juga menarget berbagai segmen pasar yang ada. Saran aspek produk pada usaha kerupuk Ibu Rusliani adalah lakukan metode atau pendekatan yang diversifikasi output atau hasil dari bahan baku haruan. Bahan ikan haruan tidak

hanya bisa dibuat kerupuk haruan saja tetapi bisa kita lakukan diversifikasi produk dengan melakukan kreatifitas dan inovasi produk haruan, seperti membuat kulit ikan haruan, abon ikan haruan, kerupuk balado dll. Produk tersebut pasti akan disukai semua usia. Gambar produk tersebut bisa dilihat bawah. Disamping itu dari segi pemasaran produk kami saran kan melakukan e-commerce atau e-marketing dengan menggunakan Instagram,WA Business dll. Setelah kami lakukan masukan dan literasi baik dari segi devirsifikasi produk maupun e-marketing, tingkat produk kerupuk dan produk lainya mengalami kestabilan bahkan meningkat dari sebelumnya sehingga meningkatkan pendapatan (omzet) sebesar 10 % sampai 15% setiap bulannya.

Aspek produksi

Selama ini produksi kerupuk ibu rusliani menggalami turun dan naik. Perubahan tingkat produksi ini disebabkan langka dan mahalnya ikan haruan yang digunakan sebagai bahan utama memproduksi kerupuk ikan haruan sehingga menurunkan tingkat penjualan (omzet) beliau setiap bulan. Saran yang telah saya sampai adalah sebaik beliau mencari sumber-sumber bahan baku kerupuk (diversifikasi Bahan Baku). Beliau bisa menggunakan udang, ikan laut, lele dll. Kelebihan bahan baku tersebut adalah murah dan rasanya tidak kalah dengan kerupuk dari ikan haruan. Setelah kami berikan masukan tingkat produksi kerupuk menjadi stabil dan cenderung meningkat. Akibatnya tingkat pendapatan (omzet) penjualan kerupuk menjadi meningkat sekitar 10%-15% setiap bulannya. Sehingga meningkatkan keuntungan yang di dapat usaha ibu Rusliani. Berikut Gambar produk dan spanduk pengabdian di tempat usaha kerupuk ibu Ruslini di Kuin Banjarmasin.

Gambar 2 Kulit Haruan

Gambar 3 Abon Haruan

Gambar 4 Kerupuk Haruan dan Udang

Gambar 5 Spanduk Pengabdian

KESIMPULAN

Bahwa dapat disimpulkan setelah menerapkan manajemen baik pada produk dan produksi pada usaha kerupuk haruan ibu rusliani, tingkat produksi dan penjualan kerupuk menjadi lebih stabil setiap bulannya. Peningkatan penjualan ini akhirnya meningkat penjualan atau omzet menjadi naik 10%-15% perbulan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat Sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Lambung Mangkurat Badan Layanan Umum Universitas Lambung Mangkurat Tahun Anggaran 2024 Nomor: SP DIPA-023.17.2.677518/2024 Tanggal 24 November 2023.

DAFTAR PUSTAKA

Coulter, S. P. R. (2010). Manajemen (Edisi 10). Penerbit Erlangga.Jakarta

Diniarty, Dewi at all (2018). Perencanaan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Kerupuk Udang Siti Hadana di Kecamatan Tanah Merah Menggunakan TOPSIS. Seminar Nasional

Teknologi Informasi, Komunikasi dan Industri (SNTIKI-10). Fakultas Sains dan Teknologi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau.

Mikirianto, Edi at all (2023). Diversifikasi Jamur Tiram Olahan di UKM Jamur Kabupaten Batola Kalimantan Selatan. Jurnal Pengabdian ILUNG (Inovasi Lahan Basah Unggul). vol 3 no 2 ULM.Banjarmasin.

Siswanto.M.Si. (2010). Pengantar Manajemen (cetakan ke 1). Percetakan Bumi Aksara. Jakarta.

Www.cermati.com. (2023). Manajemen Bisnis.com

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