
Permasalahan Manajemen Keuangan, Promosi, dan Peningkatan Produksi pada UMKM Keripik Tempe di Tulungagung

Diana Elvianita Martanti¹, Yefi Dyan Nofa Harumike², Sri Widoretno³

¹Akuntansi, Universitas Islam Balitar, Jl. Majapahit No.2- 4, Kota Blitar, Jawa Timur 66137

²Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Balitar, Jl. Majapahit No.2- 4, Kota Blitar, Jawa Timur 66137

³Teknik Elektro, Universitas Islam Balitar, Jl. Majapahit No.2- 4, Kota Blitar, Jawa Timur 66137

Correspondence: elvianitadiana@gmail.com

Received: 29 07 22 - Revised: 04 08 22 - Accepted: 23 08 22 - Published: 09 09 22

Abstrak. Tujuan dilakukannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah untuk mengatasi permasalahan prioritas mitra yakni masalah pada manajemen keuangan, promosi dan produksi. Metode yang digunakan guna mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan dilakukannya kegiatan berupa pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana, kemudian dilanjutkan pelatihan digital marketing dan pengadaan teknologi tepat guna berupa mesin pemotong keripik tempe untuk meningkatkan kapasitas produksi keripik tempe. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini yaitu pemahaman mitra terkait manajemen keuangan meningkat, kedepannya mitra berusaha untuk secara teratur melakukan pembukuan arus keluar masuk kas agar dapat mengetahui konsistensi penghasilan dari usahanya. Kemudian setelah dilakukannya kegiatan pelatihan digital marketing wawasan dan pemahaman UMKM Lubits Snack terkait pemasaran online semakin meningkat. Terakhir setelah adanya pengadaan teknologi tepat guna berupa mesin pemotong tempe diharapkan kapasitas produksi keripik tempe mitra semakin meningkat.

Kata kunci : manajemen keuangan, digital marketing, keripik tempe, teknologi tepat guna, UMKM

Citation Format: Martanti, D.E., Harumike, Y.D.N., & Widoretno, S. (2022). Permasalahan Manajemen Keuangan, Promosi, dan Peningkatan Produksi pada UMKM Keripik Tempe di Tulungagung. *Prosiding Seminar Nasional Abdimas Ma Chung (SENAM)*, 2022, 176—184.

PENDAHULUAN

Dunia usaha di tanah air dituntut untuk mengambil langkah-langkah strategis agar mampu bersaing dengan pelaku usaha dari negara lain, termasuk sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Secara umum dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis, Anda akan dihadapkan pada permasalahan yang hampir sama yaitu mengacu pada permasalahan dengan faktor internal yaitu dari segi kualitas, kuantitas dan produktivitas (Kristyanti, 2012). Perkembangan UMKM dapat dinilai mengalami peningkatan dari segi kuantitas, namun dari segi kualitas UMKM masih belum merata, sehingga kuantitas yang terpenuhi tidak diimbangi dengan pemerataan kualitas dari sektor UMKM. Dari sisi produktivitas, peningkatan produktivitas di sektor UKM masih relatif rendah, hal ini disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM) dalam mengelola sektor UKM, kurangnya keterampilan pemasaran, kurangnya penguasaan teknologi dan akses yang terbatas. UMKM terhadap sumber informasi, teknologi dan permodalan (Hapsari, 2014).

Pada umumnya proses produksi yang dilakukan oleh *home industry* masih dilakukan secara manual sehingga menimbulkan permasalahan yaitu waktu proses produksi yang memakan waktu lebih lama. Salah satu UMKM yang masih melakukan proses produksi secara manual adalah UMKM keripik tempe. Keripik tempe merupakan salah satu makanan yang paling dikenal dan disukai oleh masyarakat umum. Keripik tempe yang populer biasanya dijadikan makanan ringan atau lauk pauk untuk kalangan menengah ke bawah (Bimantara, Hidayat, & Suliswanto, 2020).

Desa Blimbing Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung merupakan salah satu desa yang mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai pengusaha keripik tempe. Pada pelaksanaan program PKM ini, tim pelaksana bekerjasama dengan salah satu UKM keripik tempe di Desa Blimbing yaitu "*Lubits snack*" milik Bapak Abu Sholeh. *Lubits snack* ini dikelola oleh tiga orang yang direkrut dari penduduk sekitar. Salah satunya di departemen pemotongan, satu di departemen pembungkus/pembungkus, satu di departemen penggorengan, dan Pak Abu sendiri membawa staf penjualan. Adapun pembagian kerja, ini masih aneh. Alasan memulai usaha keripik tempe ini selain untuk menambah penghasilan keluarga, juga untuk mengembangkan dan menciptakan lapangan pekerjaan di sekitar.

Manajemen keuangan pada UKM keripik tempe mitra masih lemah karena sampai saat ini belum dilakukan pembukuan terhadap arus keuangan yang digunakan dalam kegiatan usaha dan belum dilakukan pemisahan antara keuangan untuk usaha dan untuk

kebutuhan keluarga. Sehingga perlu dilakukan perbaikan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan melalui diskusi dan tukar pengalaman secara interaktif dan kerjasama yang kompak antara tim pelaksana PKM dan pengusaha UKM keripik tempe mitra, sehingga akan memudahkan diperolehnya pengetahuan, pemahaman, dan pengalaman belajar mereka dalam menerapkan manajemen keuangan yang tepat.

Kemudian pemasaran produk keripik tempe UKM mitra masih kurang luas karena hanya berkisar di lingkup Tulungagung, Kademangan dan Blitar. Di masa pandemi, produktivitas operasional Keripik Tempe sangat berkurang karena strategi pemasarannya hanya mengandalkan pemasaran langsung ke distributor. Saat permintaan pasar rendah, pedagang juga akan mengurangi jumlah pesanan, sehingga menurunkan penjualan. Berdasarkan hal tersebut UKM keripik tempe mitra perlu untuk meningkatkan strategi pemasaran agar usaha yang dilakukan dapat lebih dikenal oleh masyarakat luar (Irawan, Santoso, & Mustaniroh, 2017).

Selanjutnya dari segi produksi, Perusahaan UKM Keripik Tempe mitra kami memiliki keterbatasan peralatan yang dibutuhkan untuk memotong tempe sebagai bahan baku dasar pembuatan tempe, sehingga dapat menghasilkan 80-100 kg keripik tempe per minggu. Kapasitas produksi relatif kecil. menggunakan chip. Kapasitas pemotongan manual mencapai 500 irisan/jam (3,25 kg/jam), ketebalan irisan 1-3,5mm dan tidak rata, keamanan tangan tidak terjamin. Selain waktu proses yang lama, metode pengirisan konvensional memiliki kelemahan seperti ketebalan potongan yang tidak seragam, permukaan pemotongan yang tidak rata (bergelombang), dan waktu penggorengan yang lama. Karena ketebalan potongan yang tidak merata, proses penggorengan tidak dapat dilakukan secara bersamaan (Uslianti, Listiana, & Sedianingsih, 2015). Kurangnya sarana atau alat produksi yang dapat digunakan untuk mendukung mengakibatkan kapasitas produksi menjadi berkurang sehingga hal ini menjadi permasalahan yang perlu segera dilakukan pembenahan dan perbaikan melalui pelaksanaan program PKM ini.

MASALAH

Permasalahan prioritas pertama yang dihadapi oleh UKM mitra dari aspek manajemen adalah kondisi manajemen usaha UKM mitra yang masih lemah, terutama pada manajemen keuangan. Lemahnya manajemen keuangan ditunjukkan dari belum dilakukan pembukuan arus keuangan yang digunakan dalam kegiatan usaha dan belum dilakukannya pemisahan antara keuangan untuk kegiatan usaha dengan keuangan yang

digunakan untuk kebutuhan keluarga setiap hari. Hal ini menjadikan pengusaha UKM keripik tempe mitra tidak mengetahui besarnya modal usaha dan besarnya keuntungan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilakukan.

Permasalahan prioritas kedua yang dihadapi oleh UKM keripik tempe mitra yaitu kurang luasnya strategi pemasaran yang dijalankan oleh mitra. Hal ini dapat dilihat dari distribusi produk keripik tempe mitra yang hanya mengandalkan pemasaran langsung ke distributor. Hal ini mengakibatkan produk UKM keripik tempe mitra belum dikenal oleh masyarakat secara meluas sehingga belum mampu bersaing dengan produk keripik tempe lainnya.

Permasalahan prioritas ketiga yang dihadapi oleh UKM keripik tempe mitra adalah aspek produksi yaitu rendahnya kualitas dan kuantitas. Rendahnya kuantitas produksi ditunjukkan oleh kapasitas produksi relatif kecil yaitu 80-100 kg kripik tempe tiap minggunya dan rendahnya kualitas dapat dilihat dari ketebalan keripik tempe yang tidak seragam, ada yang terlalu tipis dan terlalu tebal, sehingga mengakibatkan pada waktu penggorengan kematangan tidak seragam. Berdasarkan hasil observasi dilapangan dan diskusi dengan pengusaha UKM keripik tempe, permasalahan prioritas yang perlu segera diatasi untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk keripik tempe UKM mitra ini adalah pada proses pemotongan bahan baku keripik tempe untuk UKM keripik tempe "*Lubits snack*". Proses tersebut masih dilakukan secara manual menggunakan pisau tangan sehingga membutuhkan tenaga yang banyak, waktu yang lama dan biaya produksi yang lebih tinggi dengan kualitas dan kuantitas produksi yang rendah, sehingga cara ini tidak efektif dan tidak efisien.

METODE PELAKSANAAN

Alur kerja untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Survei lapangan

Langkah awal dalam upaya nirlaba ini adalah melakukan survei ke lokasi mitra untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi mitra dalam membuat keripik tempe. Dari penelitian ke lokasi mitra, proses pembuatan keripik tempe khususnya pengirisan tempe masih dilakukan secara manual, membutuhkan keahlian khusus dan memakan waktu yang lama. Selain itu, mitra diketahui memiliki masalah lain di sisi administrasi. Artinya, manajemen keuangan dan pemasaran yang lemah.

2. Diskusi dengan Mitra dan Mencari Pemecahan Permasalahan

Berdasarkan hasil observasi oleh Tim Pengusul Program PKM dan diskusi dengan UKM Mitra, ditemukan dan disepakati bahwa permasalahan prioritas yang harus segera diselesaikan adalah masalah lemahnya manajemen usaha pada UKM Mitra serta rendahnya kualitas dan kuantitas produktivitas pada UKM Mitra. Berdasarkan analisis pada aspek produksi, ditemukan bahwa faktor dominan yang mempengaruhi rendahnya kualitas dan kuantitas produksi pada UKM keripik tempe mitra yaitu "*Lubits snack*" adalah pada proses pemotongan bahan baku keripik tempe.

Solusi yang diberikan guna menyelesaikan masalah aspek manajemen usaha utamanya manajemen keuangan yaitu dengan melalui kegiatan diskusi, pelatihan dan pendampingan selama pelaksanaan program PKM mengenai pembukuan, selain itu juga diberikan pendampingan dan pelatihan mengenai strategi komunikasi pemasaran dan branding untuk meningkatkan omset penjualan pada UKM Mitra. Solusi ketiga yang dapat diberikan guna menyelesaikan permasalahan aspek produksi yaitu dilakukan melalui rancang bangun dan penerapan mesin pemotong bahan baku keripik tempe secara otomatis.

3. Pelaksanaan Kegiatan

a. Pelatihan Pembuatan Buku Keuangan

Metode pendekatan yang dilaksanakan adalah memberkan pengajaran berupa teori tentang dasar-dasar akuntansi sederhana dan bagaimana penyusunan laporan keuangan yang baik. Kemudian melakukan pendampingan dalam mempraktikkan menyusun laporan keuangan usahanya.

b. Pelatihan Promosi dan Digital Marketing

Metode yang digunakan adalah dengan mengajak para pelaku bisnis untuk mengikuti kursus pelatihan online agar mereka memahami pentingnya pemasaran online. Tim kemudian membantu mitra membuat akun media sosial yang biasa digunakan untuk pemasaran online, seperti Facebook dan Instagram.

c. Pembuatan Mesin Pengiris Tempe

Proses pembuatan mesin pengiris tempe diawali dengan menentukan desain mesin pengiris tempe yang mudah dioperasikan. Langkah selanjutnya, dari perancangan yang telah ditentukan, selanjutnya dilakukan perancangan komponen-komponen yang telah ditentukan berdasarkan beban-beban dan faktor-faktor lain yang terjadi

pada mesin pengiris tempe tersebut agar mesin tersebut aman digunakan dan memiliki masa pemakaian yang lama.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Produk usaha mikro diharapkan dapat dikembangkan dalam home industry dan berkelanjutan. Untuk itu, kami melakukan beberapa tahapan penyempurnaan makanan kering, khususnya makanan kering, untuk menciptakan penjualan produk dan memungkinkan produk tersebut menjangkau pasar modern. Ada 3 tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu sebagai berikut:

1. Penyusunan laporan keuangan

Tim Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) memberikan materi tentang bisnis UMKM terkait akuntansi komersial. Materi ini menjelaskan pentingnya pelaporan keuangan kepada pemangku kepentingan usaha kecil. Laporan keuangan ini dapat digunakan untuk menganalisis kinerja UMKM, melakukan pelaporan pajak dan mendapatkan modal dari kreditur atau investor untuk pengembangan UMKM lebih lanjut. Selain itu, peserta akan diberikan pembekalan tentang bagaimana proses penyusunan laporan keuangan bekerja. Dimulai dengan uraian siklus akuntansi, meliputi proses entri jurnal, penyusunan buku besar dan neraca saldo, rekonsiliasi, penyusunan laporan keuangan, dan akhir periode akuntansi. Ini juga menjelaskan perbedaan antara akun korporat dan bisnis kecil, terutama di perusahaan komersial, layanan, dan manufaktur. Penyajian hasil tahunan dilanjutkan dengan pengenalan materi tentang tata cara pencatatan hasil tahunan di buku besar. Setelah mendapatkan materi pengantar akuntansi yang menjelaskan laporan keuangan, peserta melanjutkan dengan persiapan dan pembelajaran tentang pelaporan keuangan. Alat yang diperlukan untuk penyusunan laporan keuangan disediakan oleh tim PKM berupa buku, alat tulis, nota dan kalkulator.



Gambar 1. Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana

2. Pelatihan digital marketing

Pemasaran *online* adalah praktik menggunakan saluran berbasis web untuk menyebarkan pesan tentang merek, produk, atau layanan perusahaan kepada calon pelanggan (Kusumawai, et al. 2021). Tujuan pemasaran online adalah untuk menjangkau pelanggan potensial melalui saluran Internet tanpa batasan geografis. Dalam kegiatan ini, tim terlebih dahulu memperdalam pemahaman tentang pentingnya pemasaran online bagi para pebisnis. Tim kemudian membantu kedua mitra membuat akun media sosial seperti Facebook dan Instagram yang bisa digunakan untuk pemasaran online. Selain hal tersebut tim juga melakukan perbaikan pada pengemasan produk keripik tempe, dari yang semula hanya dijual kiloan tanpa labeling, kedepannya keripik tempe akan dijual dalam kemasan kecil dan menggunakan label.



Gambar 2. Keripik Tempe Kemasan Kiloan



Gambar 3. Produk Keripik Tempe Setelah Di Kemas dan Diberi Label

3. Pemotongan keripik tempe

Dari hasil analisis produk keripik tempe UMKM “Lubits Snack” menggunakan pisau untuk memotong keripik tempe dalam proses pembuatannya terlalu memakan waktu. Alat pemotong pisau untuk keripik tempe menyebabkan keripik memiliki ketebalan yang tidak rata, ada yang tipis dan ada yang tebal, sehingga hasil akhirnya kurang baik.



Gambar 4. Proses pengirisan bahan baku keripik tempe secara manual

Tujuan dari pengiris tempe adalah untuk mempercepat proses produksi dan menjaga kualitas keripik tempe (Siburian, & Batubara, 2017). Oleh karena itu kami memberikan bantuan mesin alat pemotong keripik tempe.



a



b

Gambar 5. Kegiatan PKM dengan Mahasiswa

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pelaksanaan kegiatan PKM melalui pelatihan pembuatan laporan keuangan, promosi dan peningkatan produksi pada UMKM keripik tempe di Tulungagung ini dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu setelah dilakukannya kegiatan PKM pemahaman mitra terkait manajemen keuangan meningkat, kedepannya mitra berusaha untuk secara teratur melakukan pembukuan arus keluar masuk kas agar dapat mengetahui konsistensi penghasilan dari usahanya. Kemudian setelah dilakukannya kegiatan pelatihan digital marketing wawasan dan pemahaman UMKM Lubits Snack terkait pemasaran online semakin meningkat. Terakhir setelah adanya pengadaan teknologi tepat guna berupa mesin pemotong tempe diharapkan kapasitas produksi keripik tempe mitra semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bimantara, A. R., Hidayat, W., & Suliswanto, M. S. W. (2020). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 4(1), 1-13.
- Hapsari, P. P., Hakim, A., & Noor, I. (2014). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi di Pemerintah Kota Batu). *Wacana Journal of Social and Humanity Studies*, 17(2), 88-96.
- Irawan, J. P., Santoso, I., & Mustaniroh, S. A. (2017). Model analisis dan strategi mitigasi risiko produksi keripik tempe. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 6(2), 88-96.
- Kristiyanti, M. (2012). Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional. *Majalah Ilmiah Informatika*, 3(1), 63-89.
- Kusumawati, R., Akhbar, T., & Akmalia, A. (2021). Peningkatan daya saing usaha olahan pangan (peyek kacang dan emping melinjo). *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 199-207.
- Siburian, P., & Batubara, H. (2017). Upaya peningkatan ekonomi desa melalui penerapan teknologi tepat guna. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat* (pp. 1-22).
- Uslianti, S., Listiana, E., & Sedianingsih, P. (2015). Rancang Bangun Mesin Pengiris Tempe untuk Kelompok Usaha Dusun Karya I. *ELKHA: Jurnal Teknik Elektro*, 7(2).

