

DAMPAK PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA TERHADAP KINERJA PADA KELOMPOK USAHA CAMILAN KHAS GRESIK

Iramani¹, Tatik Suryani², M.Nurhadi³

¹²³STIE Perbanas Surabaya
e-mail: iramani@perbanas.ac.id¹

Abstrak

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan serta ketrampilan pengelola camilan khas Gresik. Pelatihan yang diberikan meliputi penentuan harga pokok produk, SOP pembuatan dan pengemasan produk serta pemasaran. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan. Target peserta dari kegiatan ini adalah rumah tangga penghasil camilan khas Gresik pada sentra opak jepit berlokasi di desa Kedung Rukem. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan pengelola opak jepit yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja usaha opak jepit.

Keywords : standard operation procedure (SOP), packing, social media, modern market

Pendahuluan

Latar Belakang

Salah satu camilan khas Gresik adalah opak jepit. Makanan ringan ini diproduksi oleh beberapa pengelola opak jepit yang terletak di Desa Kedung Rukem. Desa tersebut merupakan desa di Kabupaten Gresik yang terletak di sebelah barat Kota Surabaya merupakan makanan ringan yang terbuat dari tepung Tapioka, bentuknya tipis, rasanya gurih dan krenyes, kebanyakan berwarna putih. Opak Jepit tersebut dikemas dalam plastik dengan menggunakan cara manual dan disertai dengan label yang sangat sederhana. Gambar produk opak jepit disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1.

Opak Jepit Produksi Rumah Tangga Desa Kedung Rukem

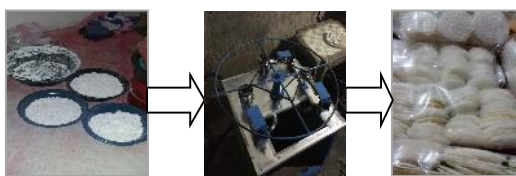
Sumber : hasil pengamatan

Para pengelola usaha tersebut mulanya memproduksi opak jepit berdasarkan pesanan jika ada hajatan, walimatul Ursy, pengajian atau menjelang hari raya Idul Fitri. Oleh karena itu, harga jual yang ditetapkan juga tidak berdasarkan perhitungan yang cermat, hanya berdasarkan biaya yang dibutuhkan untuk produk saja. Usaha ini merupakan usaha turun temurun dari orang tua mereka, sehingga resep yang digunakan juga berasal dari orang tua mereka. Pengelola tidak pernah membuat catatan tentang bagaimana cara membuat dan mengemas opak jepit. Sehingga produk yang dihasilkan dari waktu ke waktu tidak standar baik bentuk maupun rasanya. Seiring berjalannya waktu, maka pengelola juga memproduksi opak jepit untuk dijual tanpa menunggu pesanan. Produk tersebut dijual di pasar dengan cara menitipkan pada warung-warung yang terletak di desa Cerme, Duduk Sampean, Munggu dan desa lain yang jaraknya tidak jauh dengan desa Kedung Rukem. Para ibu yang memproduksi di rumah dan para bapak yang memasarkan produk tersebut atau sebaliknya.

Berdasarkan wawancara dengan mitra, produksi Opak Jepit ini dilakukan secara turun menurun. Mereka akan membuat Opak Jepit ini saat ada pesanan dari tetangga satu desa atau luar desa untuk sajian saat ada hajatan atau pengajian. Permintaan Opak Jepit

ini akan meningkat saat menjelang hari Raya Idul Fitri ataupun Idul Adha. Setiap hari bahan baku (Tepung Tapioka) yang mampu diproduksi menjadi opak jepit ini maksimal 2kg/hari. Jika bahan bakunya bagus, maka setiap kg akan dapat menghasilkan 15 bungkus opak jepit yang dapat terjual dengan harga Rp 3.500- Rp 5000,-. Bahan pembantu untuk membuat opak jepit ini adalah bawang putih, kelapa untuk dibuat santannya dan perasa (magi) serta garam.

Produksi Opak Jepit ini awalnya dibuat secara manual yakni dengan menggunakan cetakan yang terbuat dari **baja** dan dimasak di atas kompor yang dengan satu tungku. Namun saat ini, pengelola telah menggunakan Teknologi Tepat Guna (TTG) yakni Velg putar dengan tiga tungku sehingga kapasitasnya lebih besar. Proses Pembuatan Opak Jepit sebagaimana pada Gambar 2.



Gambar 2
Proses Produksi Opak Jepit

Keberadaan alat produksi ini merupakan hasil program Iptek bagi Masyarakat yang dilakukan oleh tim penulis pada tahun 2017. Penerapan TTG ini dapat meningkatkan kapasitas hasil produksi sampai 150-200% (Rr. Iramani, dkk, 2018).

Permasalahan yang berikutnya terjadi adalah kualitas dan pemasaran produk. Belum adanya SOP menyebabkan rasa makanan ringan yang diproduksi tidak sama dari waktu ke waktu serta pengemasan produk yang tidak menarik, menyebabkan konsumen menengah ke atas enggan membeli produksi Rumah Tangga. Selain itu pemasaran yang sangat terbatas pada wilayah sekitar dan hanya pada pasar tradisional mengakibatkan harga jual sangat rendah yang pada akhirnya laba yang diperoleh sangat kecil. Keterbatasan pemahaman pengelola tentang harga pokok produksi merupakan salah satu kendala bagi masyarakat untuk

memperkirakan apakah usahanya laba atau rugi. Harga bahan baku yang selalu meningkat serta penentuan harga jual yang tidak sama diantara para pengelola opak jepit merupakan keterbatasan berkembangnya usaha tersebut. Hal lain yang juga menghambat produk tersebut untuk masuk dipasar modern adalah belum adanya PIRT atau legalitas lain yang dimiliki pengelola.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan uraian latar belakang maka dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi mitra untuk diatasi selama pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini adalah : 1) permasalahan dalam aspek kualitas produk : tidak tersedianya *Standard Operation Procedure* (SOP), kemasan kurang menarik; 2) permasalahan dalam aspek manajemen keuangan : belum mampu menentukan harga pokok penjualan, 3) aspek legalitas : belum dimilikinya legalitas usaha, seperti PIRT, SIUP, Ijin Berusaha, 4) aspek manajemen pemasaran : pemasaran terbatas pada pasar tradisional, tidak ada alat promosi

Solusi yang Ditawarkan

Untuk menyelesaikan permasalahan mitra tersebut, solusi yang ditawarkan adalah : 1) untuk meningkatkan kualitas produk dan agar memiliki standar pembuatan dan pengemasan produk, diberikan pelatihan dan praktek penyusunan SOP; 2) solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dalam aspek manajemen keuangan adalah dengan cara melaksanakan pelatihan dan praktek pada mitra agar mampu menentukan Harga Pokok Penjualan; 3) solusi untuk mengatasi permasalahan dalam aspek legalitas, yakni belum dimilikinya legalitas usaha, adalah dengan melaksanakan pelatihan pentingnya legalitas usaha serta pendampingan pengisian dokumen legalitas usaha dan memantau pendaftaran PIRT, SIUP, NIB; 4) solusi untuk mengatasi permasalahan aspek manajemen pemasaran, yakni terbatasnya pengetahuan tentang pemasaran dan alat promosi, adalah dengan melaksanakan pelatihan dan praktek membuat tool promosi melalui media sosial. Dengan demikian dalam jangka panjang produksi opak jepit dapat dikelola dengan serius sehingga menjadi produk unggulan di kabupaten Gresik. Hal ini sesuai dengan

konsep kewirausahaan yakni proses penciptaan suatu yang baru atau mengadakan suatu perubahan atas yang lama dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan individu dan masyarakat (Harmaizar, 2006)

Target Luaran

Target luaran yang akan direalisasikan dari kegiatan pengabdian melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah : 1) tersedianya SOP pembuatan dan pengemasan produk; 2) peningkatan kualitas produk dengan memperbaiki cara pengemasan produk agar lebih menarik sehingga produk yang dihasilkan mitra lebih memiliki daya saing; (kemasan seringkali disebut sebagai the silent sales-man karena mewakili ketidakhadiran pelayan dalam menunjukkan kualitas produk. Oleh karena itu kemasan harus mampu menyampaikan pesan lewat komunikasi informatif); 3) kepemilikan legalitas usaha (PIRT, SIUP, NIB); 4) produk dapat diterima pasar semi modern dan peningkatan teknik promosi melalui media sosial. Selain itu pengadaan Gapura “Kampung Opak Jepit” untuk meningkatkan branding opak jepit.

Metode

Untuk menyelesaikan permasalahan mitra, metode pelaksanaan yang digunakan adalah sebagai berikut : 1) Pelatihan dengan paparan: materi yang diberikan meliputi penentuan harga pokok penjualan, cara membuat SOP (*Standard Operation Procedure*) untuk pembuatan opak jepit, pentingnya legalitas usaha, serta teknik pemasaran modern. Metode berikutnya yang digunakan adalah 2) metode pelatihan dengan praktek. Pelatihan dan praktek dilakukan di desa Kedung Rukem tempat lokasi mitra. Dalam pelatihan ini, dipraktikkan bagaimana cara pengemasan produk, menentukan harga pokok penjualan opak jepit setelah dikemas dengan menarik, membuat SOP untuk pembuatan dan pengemasan opak jepit. Metode terakhir yang digunakan adalah pendampingan mitra untuk mempersiapkan mengikuti penyuluhan kesehata, mengisi dokumen legalitas, serta memantau proses pengurusan PIRT, SIUP, NIB Target peserta pelatihan adalah pengelola opak jepit sebanyak delapan pengelola yang berlokasi di dusun Kedung Rukem dan Kedung Glugu desa Kedung Rukem Gresik.

Hasil Dan Pembahasan

- a) Dampak Pelatihan Terhadap Peningkatan Pengetahuan Pengelolaan Usaha. Pelatihan manajemen usaha dilakukan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola usaha opak jepit secara professional. Pelatihan tersebut dilaksanakan pada tanggal 2 Mei 2018, dengan peserta delapan rumah tangga (16 orang) pengelola opak jepit di wilayah Kedung Glugu dan Kedung Rukem. Pelatihan dilaksanakan di ruang Seminar STIE Perbanas Surabaya. Materi yang diberikan meliputi : manajemen produksi, manajemen keuangan, legalitas usaha dan manajemen pemasaran. Dalam pelaksanaan pelatihan tersebut para peserta sangat antusias dalam diskusi. Pelaksanaan pelatihan disajikan pada gambar berikut :



Gambar 1
Pelatihan Manajemen Usaha

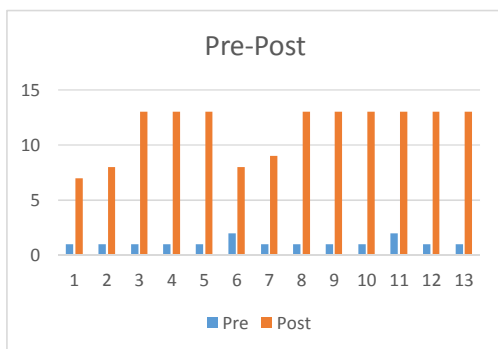
Pelatihan diawali dengan paparan untuk setiap materi, kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab. Peserta sangat aktif dalam pelatihan ini, sehingga suasana pelatihan menjadi interaktif

Untuk mengetahui apakah pelatihan tersebut berdampak pada peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra, dilakukan Pre-Post Activity. Pre-Activity dilakukan dengan memberikan kuesioner yang harus diisi oleh pada peserta. Peserta yang hadir adalah 13 orang yang mewakili 8 rumah tangga pengelola opak jepit. Setelah pelatihan, peserta diberikan kuesioner yang sama dan diminta untuk memberikan pernyataan “Ya” dan “Tidak” untuk tiga belas butir pernyataan terkait dengan pemahaman materi pelatihan yang dipaparkan narasumber.

Hasil Pre-Post Activity disajikan pada Tabel 1 dan Gambar 3.

Tabel 1. Skor Pre-Post Activity

No	Pre	Post	Skor-Pre	Skor-Post
1	1	7	8%	54%
2	1	8	8%	62%
3	1	13	8%	100%
4	1	13	8%	100%
5	1	13	8%	100%
6	2	8	15%	62%
7	1	9	8%	69%
8	1	13	8%	100%
9	1	13	8%	100%
10	1	13	8%	100%
11	2	13	15%	100%
12	1	13	8%	100%
13	1	13	8%	100%
Rata-rata			9%	88%



Gambar 3. Hasil Pre-Post Activity

Berdasarkan Tabel 1 dan Gambar 3, dapat diketahui bahwa pengetahuan mitra sebelum mengikuti pelatihan hanya sebesar 9% dan setelah mengikuti pelatihan pengetahuan mitra meningkat menjadi 88%. Hal dapat dijelaskan bahwa pelatihan sangat memberikan dampak peningkatan pengetahuan mitra tentang pengelolaan usaha.

b) Dampak Praktek Manajemen Usaha

Praktek manajemen usaha dilaksanakan di lokasi mitra, yakni di desa Kedung Rukem Gresik pada tanggal 30 Mei 2018. Pada kegiatan ini dilakukan praktek penyusunan SOP, praktek mengemas produk, praktek menentukan harga pokok penjualan serta praktek melakukan pemasaran via on line.



Gambar 5. Praktek manajemen usaha

Pelaksanaan praktek manajemen usaha ini memberikan dampak bagi kinerja usaha sebagaimana disajikan pada Gambar 6.



Gambar 6. SOP, kemasan menarik, promosi media sosial, pemasaran semi modern

Berdasarkan gambar 6, dapat dijelaskan bahwa praktek manajemen usaha memberikan dampak bagi kinerja usaha pengelola opak jepit. Dampak tersebut adalah adanya Standard Operation Procedure (SOP), kemasan produk yang lebih menarik, promosi melalui media sosial dan diterima produk untuk dijual di pasar semi modern (mini market).

a) Dampak Pendampingan Pengurusan Legalitas Usaha

Kepemilikan legalitas usaha sangat penting bagi pengelola usaha, agar produk yang dihasilkan dapat diterima dan dapat kepercayaan dari masyarakat/konsumen. Mengingat hal tersebut maka diperlukan

pendampingan mitra dalam pengurusan dokumen legalitas usaha.

Untuk pengurusan SP PIRT (Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga), pengelola usaha wajib mengikuti penyuluhan dan ujian sertifikasi. Oleh karena itu, dilakukan pendampingan untuk pengisian dokumen dan pembahasan materi ujian sertifikasi tersebut. Hasilnya, ke delapan pengelola opak jepit berhasil memperoleh sertifikat penyuluhan. Selanjutnya dilakukan pendampingan saat survei dari dinas perijinan dan dinas kesehatan serta pendaftaran via online untuk mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha), SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan). Berikut disajikan proses dan dampak pendampingan.



Gambar 7. Pendampingan legalitas usaha



Gambar 8. SP PIRT dan SIUP

Secara keseluruhan pendampingan yang dilakukan memberikan dampak terhadap kinerja usaha, yakni dimilikinya dokumen legalitas usaha meliputi SP PIRT, SIUP, dan NIB. Dengan dimilikinya dokumen tersebut maka keberadaan produk opak jepit dapat diterima dimasyarakat dan dapat diperdagangkan di pasar semi modern dan modern. Hal ini juga akan memperluas wilayah pemasaran, terlebih didukung oleh promosi melalui media sosial.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil yang telah diuraikan sebelumnya dapat disimpulkan : 1) Pelatihan manajemen usaha dapat meningkatkan pengetahuan pengelola opak jepit, 2) praktek manajemen usaha mampu meningkatkan kinerja usaha opak jepit, yakni adanya SOP pembuatan dan pengemasan opak jepit, kemasan baru yang lebih menarik, promosi melalui media sosial, 3) pendampingan pengurusan legalitas juga berdampak pada kinerja usaha, yakni dimilikinya SP PIRT, SIUP dan NIB. Secara keseluruhan,

adanya pelatihan, praktek dan pendampingan yang dilakukan berdampak pada kinerja usaha pengelola opak jepit yang pada akhirnya dapat meningkatkan perekonomian masyarakat di desa Kedung Rukem. Kegiatan Pengabdian masyarakat, sepenuhnya belum menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra. Oleh karena itu, pelatihan dan pendampingan yang akan datang diharapkan dapat dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan mitra yang lain diantaranya mahalnya harga bahan baku, bersaingnya harga diantara pengelola opak jepit, kurang bervariasinya produk yang dihasilkan serta belum adanya pembukuan sederhana yang dimiliki oleh pengelola opak jepit.

Ucapan terimakasih : Kami sampaikan terimakasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang memberikan pendanaan melalui Hibah Program Kemitraan Masyarakat 2018.

Daftar Pustaka

- Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat.2016. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi*. Kementerian Riset dan Pendidikan Tinggi
- Harmaizar, dkk. 2006. *Menggali Potensi Wirausaha*. Bandung: CV. Dian Anugerah Prakasa
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Lutfi dan Iramani, 2008. Financial Letaracy Among University Students and Its Implication To The Teaching Method. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi Ventura*. Vol.11. No.3,Pp : 401-407
- Wawancara Pribadi* dengan Ny.Simpen dan Ny. Cholifah (Kelompok Ibu-ibu Rumah Tangga Penghasil Opak Jepit). Kedung Rukem-Gresik, 19 Mei 2016