



UNES Journal of Community Service

Volume 2, Issue 2, December 2017

P-ISSN: 2528-5572

E-ISSN: 2528-6846

Open Access at: <http://ojs.ekasakti.org/index.php/UJCS>

IBM INDUSTRI RUMAH TANGGA MAKANAN TRADISIONAL PADA KELOMPOK USAHA DI WONOSOBO

IBM HOME INDUSTRY TRADITIONAL FOOD AT SMALL BUSINESS IN WONOSOBO

Cynthia Hayat

Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Kristen Krida Wacana

E-mail: cynthia.hayat@ukrida.ac.id

INFO ARTIKEL

Koresponden:

Cynthia Hayat

cynthia.hayat@ukrida.ac.id

Kata kunci:

kelompok usaha,
bahan baku lokal,
pemasaran, produksi,
pengelolaan,
keuangan

hal: 118 - 126

ABSTRAK

Kelompok usaha Sri Laras adalah sebuah kelompok usaha yang berdiri atas inisiatif beberapa ibu rumah tangga dusun Ngadiresa, desa Ngadikusuman, kecamatan Kertek, kabupaten Wonosobo. Kelompok usaha tersebut memproduksi makanan yang berasal dari bahan baku lokal daerah diantaranya singkong, ubi, jagung, serta hasil turunannya. Tapi, omset penjualan yang diperoleh setiap bulannya masih jauh dari harapan pengelola kelompok usaha tersebut. Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara, diperoleh beberapa permasalahan yang muncul pada kelompok usaha tersebut diantaranya; jangkauan wilayah pemasaran yang terbatas, metode pemasaran yang masih sederhana (titip-jual), dan pencatatan keuangan yang masih manual dan tidak tersistematis. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tim bertujuan untuk memberdayakan kelompok usaha tersebut dengan pemanfaatan teknologi informasi yang ada. Metode pelaksanaan yang diterapkan pada kelompok usaha tersebut yaitu : (1) Pemanfaatan teknologi informasi dengan menggunakan website digunakan untuk memperluas jangkauan pemasaran, (2) pemanfaatan mesin produksi mesin giling, mesin parut, generator berbasis motor listrik untuk meningkatkan keefektifan kerja, (3) penggunaan sarana multimedia untuk meningkatkan kreatifitas design produk kemasan, dan (4) penggunaan software accounting untuk memperbaiki pengelolaan keuangan. Keluaran yang dihasilkan akan mampu meningkatkan omset penjualan, meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, meningkatkan keahlian dan sumber daya manusia dari para anggota kelompok usaha, serta dapat menerapkan teknologi informasi bagi masyarakat di daerah.

Copyright © 2017 JCS. All rights reserved.

ARTICLE INFO

Correspondent:

Cynthia Hayat

cynthia.hayat@ukrida.ac.id

Keywords:

business groups, local raw materials, marketing, production, management, finance

page: 118-126

ABSTRACT

The business group of Sri Laras is a business group that stands on the initiative of several housewives of Ngadiresa village, Ngadikusuman village, Kertek sub-district, Wonosobo district. The business group produces food derived from local raw materials such as cassava, sweet potatoes, corn, and derivative products. But, the sales turnover obtained each month is still far from the expectations of the business group managers. Based on the results of field observations and interviews, obtained some problems that arise in the business group such as; limited range of marketing areas, simple marketing methods (titip-selling), and manual and non-systematic financial records. Community service undertaken by the team aims to empower the business group with the utilization of existing information technology. The implementation methods applied to the business group are: (1) Utilization of information technology by using website is used to expand marketing range, (2) utilization of milling machine production machine, scar machine, electric motor based generator to improve work effectiveness, (3) multimedia tools to enhance the creativity of packaging product design, and (4) use of accounting software to improve financial management. The resulting output will be able to increase sales turnover, improve product quality, improve the expertise and human resources of business group members, and can apply information technology for the people in the region.

Copyright © 2017 JCS. All rights reserved.

PENDAHULUAN

Kelompok usaha SRI LARAS adalah sebuah kelompok usaha rumah tangga mandiri yang memproduksi makanan lokal tradisional. Usaha rumah tangga yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dalam bidang ekonomi. Anggota kelompok usaha ini adalah beberapa warga dusun Ngadiresa, Desa Ngadikusuman, Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah yang tidak memiliki pekerjaan. Pelaksanaan kegiatannya berada di rumah masing-masing anggota, yang kemudian hasil produksinya dikumpulkan untuk pengemasan dan pemasaran. Bahan makanan yang diproduksi berasal dari singkong, jagung, dan bahan pokok lokal lainnya, yang tujuannya mengurangi ketergantungan warga terhadap bahan pokok beras (makanan alternatif pengganti beras) dan meningkatkan daya jual bahan baku lokal.



Gambar 1. Proses Pengemasan Produk



Gambar 2. Produk Makanan Tradisional Sri Laras

Dari hasil wawancara dan peninjauan langsung, diperoleh beberapa permasalahan diantaranya; [1] Pemasaran yang masih terbatas di daerah sekitar kabupaten Wonosobo, dilakukan dengan cara titip-jual ditoko-toko daerah setempat, pasar swalayan, jual keliling, dan lain-lain. Terbatasnya jangkauan wilayah permasalahan dibatasi oleh tenaga dan waktu yang membuat mitra kesulitan untuk meningkatkan omset penjualan. [2] Sebagian besar produk dipasarkan dengan metode titip-jual tidak bersedia menyetok dan membeli secara tunai, sehingga mengganggu cash flow yang berdampak pada jumlah produksi yang dihasilkan. [3] Keterbatasan modal

membuat sebagian besar proses produksi dilakukan dengan cara manual dengan peralatan produksi yang sangat terbatas. Beberapa contoh pengerjaan secara manual diantaranya; belum tersedianya mesin parut dimana membuat proses parut masih menggunakan tenaga manusia dan belum tersedianya mesin giling tepung mengakibatkan mereka mengandalkan jasa giling di pasar yang secara ongkos produksi menjadi cukup mahal. [4] Keuangan tidak tercatat dengan baik, sehingga mempersulit pengaturan keuangan yang berdampak pada proses produksi.

TARGET DAN LUARAN

1. Peningkatan omset penjualan
Pembuatan website toko online dilengkapi dengan management marketing, iklan, dan promosi yang baik diharapkan mampu memperluas wilayah target penjualan, meningkatkan jumlah agen/reseler di berbagai daerah, meningkatkan jumlah konsumen, serta memperbaiki aliran kas mitra.
2. Peningkatan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan
Perancangan dan pemberian alat produksi yang sesuai diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Kuantitas produk yang diharapkan adalah yang mampu memenuhi permintaan konsumen melalui agen/reseler/pembelian langsung. Kualitas produk yang diharapkan adalah yang memenuhi kriteria keamanan pangan, kandungan gizi, dan estetika. Keamanan pangan dan kandungan gizi mencakup proses produksi yang benar untuk menjaga kebersihan dan agar kandungan gizi tetap terjaga. Estetika mencakup tampilan dari produk itu sendiri yang bersih dan menarik, dan juga kemasan yang baik. Penggunaan mesin-mesin pengolahan makanan diharapkan akan mampu meningkatkan kebersihan juga membuat hasil produk menjadi lebih baik dibanding dengan hasil produk secara manual.
3. Peningkatan skill dan sumber daya manusia dari para anggota mitra
Para anggota pengurus akan diberikan pelatihan teknologi informasi mengenai cara penggunaan *internet*, *email*, dan cara mengelola *website*/toko online, dan aplikasi lainnya yang bisa digunakan untuk meningkatkan kreatifitas dan mendukung penjualan. Para anggota pengurus akan diberi pelatihan mengenai akunting dan pembukuan untuk UKM dengan aplikasi yang sudah dirancang dan dibuat oleh para tim yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Selain itu juga para anggota pengurus juga diberikan pelatihan mengenai penggunaan mesin-mesin pengolah makanan dan cara pemrosesan produksi secara modern.

METODE PELAKSANAAN

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

1. Mengiklankan produk ke berbagai daerah, dengan memanfaatkan teknologi informasi dengan merancang dan membuat toko online/*website* untuk mitra. *Website* tersebut dirancang secara menarik, professional, dan lengkap dengan informasi produk.
2. Memperluas wilayah pemasaran agar tidak hanya terbatas di daerah seputar Wonosobo, dengan mengiklankan *website*/toko online yang telah dibuat diberbagai forum jual beli, media sosial, surat kabar, *top google search*, dan lain-lain untuk mempromosikan produk kepada masyarakat seluas mungkin. Dengan bantuan *website*/toko online, kami akan mencari agen dan reseler di berbagai kota yang bersedia menyotok/membeli secara tunai produk-produk mitra. Kami

juga akan menyusun bentuk kerjasama dan manajemen pemasaran yang bisa ditawarkan kepada agen/reseler diantaranya:

- Setiap kota hanya akan memiliki satu agen saja (siapa cepat dia yang akan mendapatkan posisi ini). Adapaun syarat menjadi agen adalah bersedia menyetok/membeli secara tunai minimum 500 buah produk yang sama, dan masing-masing minimum 5 varian produk yang berbeda (setara dengan 2500 buah produk).
 - Setiap agen akan membawahi reseler-reseler. Syarat menjadi reseler adalah bersedia untuk menyetok/ membeli tunai dari agen minimum 50 produk dengan masing-masing minimum 5 varian (setara dengan 250 buah produk). Jumlah reseler juga akan dibatasi sesuai dengan jangkauan wilayah tiap kota.
 - Kesempatan yang terbatas untuk menjadi agen dan reseler ini akan memotivasi orang untuk menjadi investor. Agen akan mendapatkan keuntungan 40% dari harga konsumen, kemudian agen akan menyalurkan ke reseler sebesar 25% dari harga konsumen yang telah ditentukan. (persentase ini adalah yang diusulkan oleh dengan mempertimbangkan faktor-faktor produksi yang ada).
 - Informasi mengenai kontak/alamat agen dan reseler di setiap kota akan dicantumkan di *website* induk mitra. Hal ini untuk membantu para agen dan reseler untuk mengiklankan produk mereka.
 - Agen dan reseler akan diberi target penjualan per bulan yang besarnya akan disesuaikan dengan kemampuan produksi mitra.
 - Jika belum ada investor yang bersedia menjadi agen, maka untuk pembelian reseler/konsumen akan ditangani langsung oleh mitra.
3. Meningkatkan efisiensi kerja dan kuantitas produk yang dihasilkan, dengan merancang peralatan produksi yang sesuai dengan kebutuhan mitra, yaitu:
- Mesin generator, untuk menggerakkan mesin giling/mesin produksi lainnya.
 - Mesin penggiling tepung, untuk menggiling tepung yang digunakan pada proses pembuatan keripik dan tiwul,
 - Mesin parut, untuk memarut kelapa yang digunakan dalam proses pembuatan tiwul.
4. Memberikan pelatihan dan peningkatan skill para anggota kelompok usaha dalam hal:
- Penggunaan *internet, email*, dan pengelolaan *website/toko online* untuk meningkatkan jaringan usaha dan pemasaran dan untuk memberikan update informasi mengenai produk kompetitor yang ada di pasar.
 - Penggunaan peralatan produksi untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi kerja, sehingga jumlah produksi bisa ditingkatkan.
5. Membuatkan aplikasi akunting untuk UKM yang *template*-nya disesuaikan dengan kondisi mitra. Aplikasi ini diharapkan akan mempermudah mitra dalam melakukan pencatatan dan pengelolaan keuangan.

HASIL KEGIATAN

Berdasarkan pengamatan, analisa dan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di kelompok usaha Sri Laras dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu aspek manajemen dan aspek produksi.

1. Aspek Manajemen

Secara manajemen, pelaksana pengabdian masyarakat membagi langkah-langkah strategi perbaikan dalam 3 hal:

a. Pengelolaan keuangan

Pelaksana mengembangkan program akuntansi keuangan sederhana berbasis *desktop* yang diinstal di komputer lokal, berikut *capture* program :



Gambar 3. Aplikasi akuntansi UKM

b. Pemasaran produk

Pelaksana mengupload *website* untuk Sri Laras dan membuat video untuk pemasaran, berikut alamat *website*-nya: www.karyalaras.com

c. Desain pengemasan

Pelaksana melatih anggota UKM yang potensial untuk menggunakan aplikasi *Adobe Photoshop* dan membuat desain stiker kemasan sehingga lebih menarik. Berikut contoh desain stiker yang dibuat oleh peserta pelatihan :





Gambar 4. Pelatihan manajemen keuangan, desain pengemasan, dan pengelolaan website

2. Aspek Produksi

a. Bantuan alat

Pelaksana membantu pengadaan alat-alat produksi dengan tujuan untuk meningkatkan hasil dan kualitas produksi. Berikut alat-alat yang diberikan:



Gambar 5. Mesin parut



Gambar 6. Mesin penggiling tepung



Gambar 7. Mesin Generator

b. Pengembangan varian produksi

Beberapa pengembangan produk yang dilakukan diantaranya:

- Produk tiwul yang dikembangkan memiliki rasa seperti nenas, melon, dan ubi ungu.
- Pelatihan untuk pemakaian alat telah berjalan, alat parut dan penepung yang diberikan sudah didistribusikan kepada anggota kelompok yang membutuhkan.
- Alat-alat tersebut juga digunakan untuk produk makanan basah (jajanan pasar).
- Penerimaan *catering* untuk acara-acara tertentu.



Gambar 8. Varian Produk Hasil Inovasi-1



Gambar 9. Varian Produk Hasil Inovasi-2

SIMPULAN DAN SARAN

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa potensi masyarakat dusun Ngadiresa, desa Ngadikusuman, kecamatan Kertek, kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah sangat baik untuk ditingkatkan. Modal dasar seperti keinginan untuk mandiri, keinginan untuk lebih sejahtera, dan keinginan untuk lebih maju lagi perlu didukung. Universitas sebagai lembaga pendidikan mempunyai kemampuan untuk mendukung masyarakat daerah seperti ini melalui ilmu pengetahuan yang dikemas secara sederhana dan mudah dimengerti oleh masyarakat setempat.

Oleh karena masyarakat ini bergerak di bidang industri, ada baiknya kalangan dari teknologi industri juga terlibat sehingga hal-hal seperti optimasi produk, penerapan sistem akuntansi baik menggunakan perangkat lunak atau manual, dan ketrampilan mengatur hal-hal yang berkaitan dengan industri dapat diajarkan serta diterapkan dalam proses produksi hingga dapat diketahui aliran kas yang dapat digunakan untuk perhitungan laba rugi, serta dapat digunakan untuk catatan keuangan sebagai data pendukung jika diperlukan pinjaman ke bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Indratno, Albertus. 2013. Prinsip-prinsip Dasar Akuntansi untuk Pemula dan orang Awam. Dunia Cerdas. Jakarta.
- J. Simarmata. 2010. Rekayasa Web, Penerbit Andi.
- Nayla, Akifa P. 2014. Komplet Akuntansi untuk UKM dan Waralaba. Laksana. Jakarta.
- Rachmanto, ricky. 2014. Membangun online shop dengan Wordpress. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Wahyudi, Perancangan Ulang dan Pembuatan Mesin Parut Singkong. Universitas Muhamadiyah Yogyakarta.
- Wahana Komputer. 2012. UKM go Online with Google. Elex Media Komputindo. Jakarta.

=====