

**PENINGKATAN DAYA SAING BERBASIS TEKNOLOGI MEKANIS
DAN DIGITALISASI MARKETING PADA USAHA KERUPUK TENGIRI
DI KOTA MOJOKERTO**

Nekky Rahmiyati,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
nekky@untag-sby.ac.id;

Titiek Rachmawati,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
titiekrachmawati@untag-sby.ac.id;

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian berupa pemberdayaan UKM Kerupuk Tengiri melalui pemanfaatan iptek dan peningkatan kemampuan sumber daya manusia dalam pengembangan usaha, dalam rangka terjadinya peningkatan pendapatan UKM Kerupuk Ikan Tengiri. Dari segi legalitas, UMKM telah memiliki P-IRT, Uji Nutrisi, Uji Lab, Kelayakan Pangan dan Sertifikat Halal. Semua proses produksi masih dilakukan secara manual sehingga belum terpenuhi Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik (CPPOB) dan pemasaran masih didasarkan pada pesanan, pembeli datang serta mengandalkan tenaga sales. Manajemen usaha belum tertata dengan baik, berakibat tenaga kerja bekerja secara serabutan. Dalam manajemen keuangan juga belum dilakukan pembukuan dan pembuatan perencanaan anggaran, belum melakukan analisis laba-rugi. Tim pengabdian masyarakat dalam kegiatan tersebut berencana memberikan hibah alat berupa mesin peniris minyak, mesin pedal sealer, pelatihan penggunaan dan perawatan alat produksi, memperluas pemasaran dengan menggunakan media online yang termasuk dalam digital economy dan pendampingan manajemen usaha yang meliputi pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan/akuntansi dan peningkatan SDM. Target luaran aspek produksi yang semula krupuk bertahan selama 2-3 bulan, karena penggunaan mesin yang mempunyai fungsi peniris minyak dan sealer yang bagus maka kerupuk akan bertahan 6 bulan, artinya terjadi peningkatan kualitas produk, aspek pemasaran meningkat karena daerah dan pangsa pasar lebih luas dengan adanya media online, hal ini berdampak pada pendapatan pekerja dan UKM serta kesejahteraan meningkat. Di samping itu setelah kegiatan pelatihan dan pendampingan diharapkan terjadi peningkatan pengetahuan dan implementasi manajemen keuangan/manajemen usaha, pengabdian ini melibatkan 2 orang mahasiswa dalam program MBKM yang akan menjadi anggota pelaksana berkontribusi di bidang pemasaran dan akuntansi.

Kata kunci: *Produksi, pemasaran, keuangan, akuntansi, Teknologi*

A. PENDAHULUAN

Peran UMKM sebagai salah satu penggerak pemulihan dan transformasi ekonomi pasca pandemi Covid. 19, sangatlah penting, demikian pula di Kota Mojokerto, salah satu UKM yang cukup berkembang di Kota Mojokerto adalah UKM yang memproduksi kerupuk tengiri, yang sangat mendukung *blue economy*.

Kerupuk adalah salah satu jenis makanan yang telah banyak dikenal oleh masyarakat di Indonesia. Kerupuk yang diproduksi mempunyai berbagai macam rasa, misalnya rasa udang, rasa ikan, atau kerupuk dengan lain sesuai dengan selera konsumen. Masalah rasa krupuk ini sangat tergantung pada bahan yang digunakan untuk membuat kerupuk. Hal ini dengan sendirinya sangat dipengaruhi oleh bahan baku yang tersedia pada daerah setempat. Dalam rangka pemulihan dan transformasi ekonomi pasca pandemi Covid-19, Indonesia perlu memiliki pendekatan baru dan mencari sumber pertumbuhan ekonomi baru yang lebih inklusif dan berkelanjutan, hal ini dapat dilakukan dengan *blue economy* yang merupakan ruang untuk menciptakan inovasi dan kreativitas dan memperluas pemanfaatan sumber daya kelautan.

Sehubungan dengan hal tersebut di Kota Mojokerto, terdapat UKM Sri Kandi yang memproduksi kerupuk tengiri dengan nama pemilik Ibu Ice Oktora yang memulai usaha sejak tahun 2011. Usaha Krupuk Tengiri juga telah memiliki 4 orang pegawai, serta mempunyai legalitas P-IRT: 2023576010277-25, uji nutrisi, uji lab.kelayakan pangan sertifikat halal. Kerupuk ini mempunyai rasa yang khas dan enak rasanya, Hasil produksinya dapat bersaing di pasar, namun karena pengerjaannya masih secara tradisional, sehingga kualitasnya perlu ditingkatkan. Misalnya setelah kerupuk digoreng tidak ditiriskan minyaknya sehingga hanya mampu bertahan 1-2 bulan, penggunaan sealer yang sederhana menyebabkan kerusakan packing lebih besar. Disamping itu pemasaran yang mengandalkan tenaga sales dan hanya berdasarkan pesanan menyebabkan jangkauan pasar yang terbatas, dalam hal manajemen keuangan juga belum dilakukan pembukuan dan membuat perencanaan anggaran, belum melakukan analisis laba-rugi.

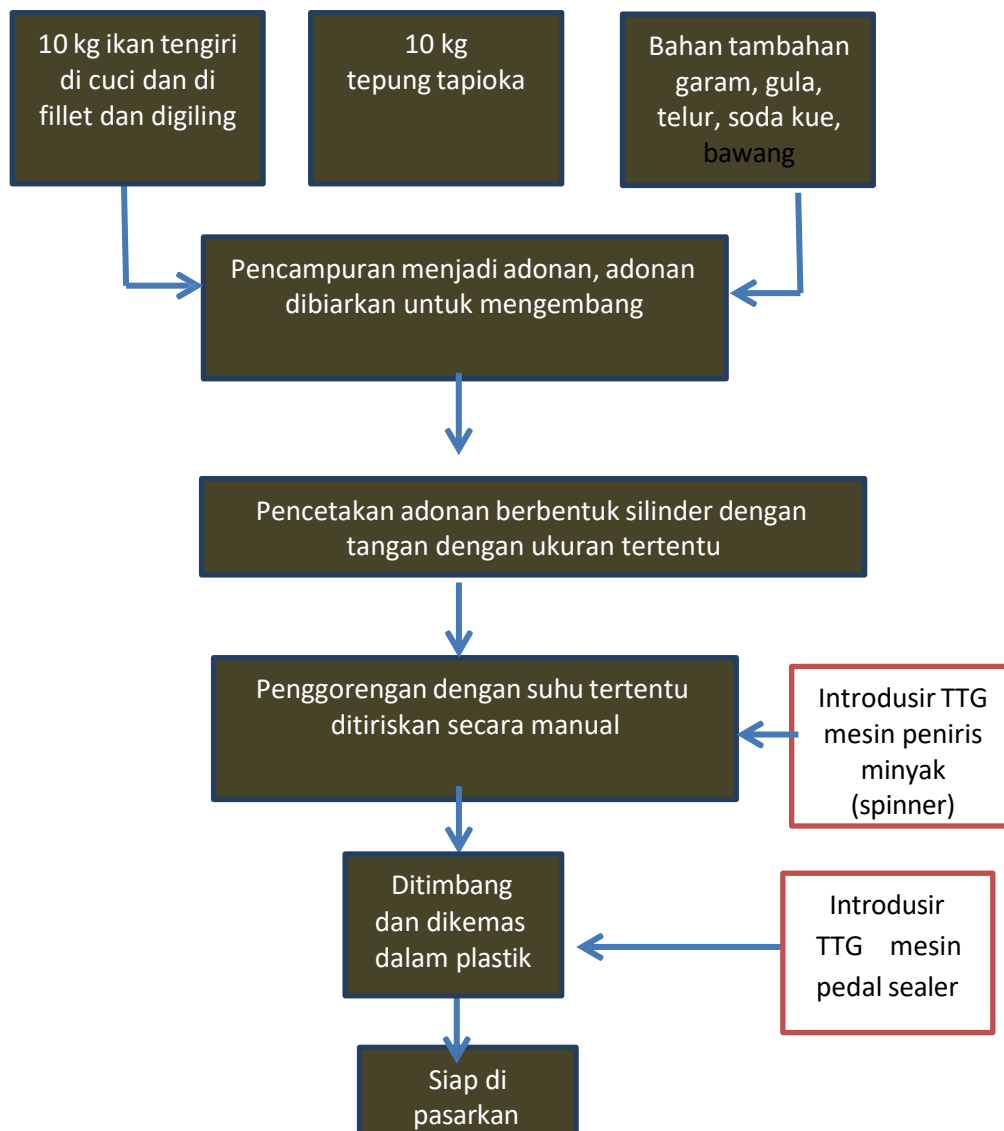
Pada UMKM, pengelolaan/kepemimpinan biasanya dilakukan sendiri oleh pemiliknya sehingga tidak dapat terhindarkan masalah perangkapan jabatan. Pemilik bertindak juga sebagai pengelola utama usaha sekaligus sebagai manajer produksi, sebagai manajer keuangan, sekaligus juga sebagai manajer pemasaran. Hal tersebut membuat pengelolaan usaha pada UMKM juga tidak bisa maksimal. Karena kemampuan orang tidak bisa menguasai berbagai hal dalam waktu yang bersamaan.

Berdasarkan kondisi tersebut maka Tim Pengabdian kepada Masyarakat dari FEB Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya melaksanakan kegiatan peningkatan daya saing berbasis teknologi mekanis dan digitalisasi marketing pada usaha Kerupuk Tengiri ini.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut: (1) Teknis pengumpulan data dilakukan dengan cara diskusi atau wawancara dengan mitra. Diskusi dilakukan untuk saling

mendapatkan dan memberikan solusi dengan memberikan masukan-masukan dari pengalaman selama pembuatan kerupuk tengiri serta mengumpulkan referensi tentang peralatan yang digunakan oleh mitra untuk pembuatan produk tersebut. (2) Mempersiapkan pengadaan alat /mesin peniris minyak (spinner) dengan kapasitas 5 liter dan mesin pedal sealer. (3) Mengadakan pelatihan penggunaan alat / mesin yang diintrodusir pada mitra. Dengan demikian, pengadaan mesin peniris minyak akan dapat meningkatkan kualitas dari aspek rasa dan daya tahan produk (tidak mudah tengik) , dan mesin pedal sealer juga sangat berpengaruh terhadap kemasan plastic yang digunakan tidak mudah rusak (terbuka), pendampingan manajemen usaha dan manajemen keuangan dan akuntansi sederhana. Pelaku usaha akan dilatih tentang strategi pemasaran dengan menggunakan sosmed atau Ecommerce dan teknis penyusunan pembukuan sederhana yang disesuaikan dengan standar keuangan yang berlaku. (5) Partisipasi dari MitraUsaha. Dalam Hal ini dimaksudkan untuk menanamkan rasa kepedulian mitra dalam kegiatan ini. Proses pembuatan kerupuk ikan tengiri dapat di gambarkan sebai berikut:



Introduisir Teknologi Tepat Guna merupakan penerapan teknologi tepat guna merupakan sebuah usaha pembaharuan. Meskipun pembaharuan itu tidak mencolok dan masih dalam jangkauan masyarakat, tetapi harus disesuaikan dengan keadaan sosial, pengetahuan UKM sehingga mudah dalam menggunakannya. Bertujuan untuk mengembangkan atau memajukan usaha, ataupun mengelola usaha secara professional. Tehnologi Tepat Guna yang diintrodusir kepada UKM kerupuk Tengiri bu Sahid cukup sederhana dan mampu untuk dipelihara dan didukung oleh kemampuan UKM

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan ini, maka UKM kerupuk tengiri dari aspek produksi mendapatkan TTG mesin spinner yang bisa meningkatkan kualitas produk karena Kandungan minyak yang tinggi dalam makanan akan menjadi masalah bagi para pelaku usaha makanan di bidang makanan gorengan seperti kerupuk dikarenakan bisa menimbulkan cepat tengik. Jika sudah mengeluarkan aroma dan rasa tengik, maka sudah dipastikan makanan tersebut sudah tidak layak untuk dikonsumsi. Untuk mengatasi kandungan minyak berlebih pada makanan atau mengurangi kadar minyak pada makanan gorengan digunakan spinner yang mempunyai manfaat antara lain:

1. Meningkatkan kualitas produk dan makanan lebih tahan lama
2. Baik untuk kesehatan karena dapat menurunkan kandungan kolestrol pada makanan
3. Makanan gorengan tidak akan cepat tengik

Sehingga hal ini menambah panjang umur produk kerupuk ikan tengiri yang semula 1-2 bulan, menjadi 4-6 bulan.

Sebelum ada introdusir Mesin pedal sealer, UKM kerupuk tengiri menggunakan hand sealer , adapun kelebihan pedal sealer adalah mesin pedal sealer memiliki cara yang lebih praktis cukup dengan menekan pedal yang ada dibagian bawah dengan menggunakan kaki. Dengan menggunakan mesin pedal sealer, produk-produk yang dimasukan kedalam kemasan plastik akan tersegel dengan rapi, kedap udara dan otomatis memperpanjang masa kedaluarsa serta keawetanya. Satu hal yang membedakan antara mesin ini dengan mesin hand sealer adalah kekuatan perekatan yang dihasilkan. Rekatan inilah yang nanti menjadi batas antara makanan dan udara luar agar tidak tercampur aduk karena jika terjadi demikian maka makanan akan cepat rusak.





Pelatihan Digital Marketing ini pada pelaku UKM kerupuk tengiri agar mampu memanfaatkan perangkat digital dalam melakukan pemasaran secara digital dengan cara yang sederhana, mudah dan murah, karena saat ini kehadiran Teknologi Komunikasi Digital telah menciptakan perubahan besar pada strategi pemasaran produk dan jasa pada tataran ekonomi global. Teknologi Informasi (IT) terbukti mampu menjalankan tugas pemasaran dengan cepat, berdaya jangkauan luar biasa, bisa mengusung banyak konten mulai tulisan, gambar maupun video, interaktif dan murah. Manfaat digital marketing antara lain:

1. Memudahkan Interaksi Dengan Pelanggan.
2. Mengurangi Biaya Promosi
3. Menjangkau Pelanggan Lebih Luas
4. Meningkatkan Penjualan
5. Tidak Memerlukan Toko Offline

Maka dalam kegiatan ini dilakukan pendampingan pembuatan promosi produk melalui medsos.

Permasalahan dari aspek akuntansi adalah belum terpisahnya pencatatan keuangan pribadi dengan usahanya, sehingga UKM kerupuk tengiri mengalami kesulitan dalam menilai apakah hasil usahanya tersebut mengalami keuntungan atau justru mengalami kerugian. Dalam pendampingan ini menggunakan Aplikasi Akuntansi UKM. Aplikasi ini dipilih karena dapat dengan mudah di unduh oleh pengguna menggunakan *smartphone*. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam bentuk edukasi dan pendampingan dalam penggunaan Aplikasi tersebut. Hasil kegiatan ini menunjukkan respon yang positif antara lain:

1. Meningkatnya pengetahuan akuntansi UKM kerupuk tengiri
2. Meningkatkan kepercayaan diri dalam menyelesaikan pembukuan
3. Meningkatkan pengetahuan tentang analisis biaya dan pendapatan.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan Permasalahan yang ada pada UKM Kerupuk tengiri Bu Sahid disimpulkan hal-hal sebagai berikut

1. Kegiatan pengabdian masyarakat oleh Dosen Untag Surabaya membuat UKM sangat antusias berperan aktif dalam setiap pelatihan yang diprogramkan dan sanggup mengimplementasikan hasil pelatihan.
2. Kegiatan pengabdian masyarakat oleh Dosen Untag Surabaya kepada Usaha Kecil dan menengah dapat meningkatkan kualitas produk karena terdapat introduksi teknologi tepat guna yaitu mesin spinner dan pedal sealer
3. Pelaku UMK dan Pekerja sangat antusias mengikuti pelatihan teknis dalam manajemen Usaha.
4. Pelaku UKM sudah mulai melakukan pemasaran secara online walaupun terbatas pada lingkungan sekitar (komunitas arisan, teman atau tetangga). mulai bersemangat untuk memperluas jaringan usahanya walaupun dengan sarana dan prasarana serta kemampuan yang terbatas.
5. Pelatihan pembukuan dengan Akuntansi memberikan dampak pada meningkatnya pemahaman tentang pengetahuan akuntansi dan keuangan dan UKM berusaha untuk mengimplementasikan.

Adapun saran yang kami usulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tenaga Dosen UNTAG tetap berkelanjutan di masa yang akan datang
2. UKM Kerupuk Tengiri diharapkan melakukan pemasaran secara online dengan intensitas lebih sering posting produknya sehingga dikenal oleh masyarakat luas, dengan demikian meningkatkan omzet penjualan
3. Mengelola keuangan secara profesional agar stabilitas keuangan usaha lebih baik, yaitu dengan memisahkan dana untuk kegiatan usaha dengan dana pribadi, kecermatan dalam penggunaan anggaran, dan ketertiban dalam pencatatan sehingga usaha bisa berjalan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Andreas. (2011), Manajemen Keuangan UKM, Graha Ilmu, Jogjakarta
- Ardiana. (2010), Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya. Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan
- Dahlan, T., Murfiah, U., dan Indriani, R. (2018). Pelatihan Pembukuan Sederhana bagi UKM Kerajinan Anyam Pandan di Kecamatan Rajapolah, Tasikmalaya. Jurnal SOLMA, 7(2): 153-160.
- Ety Nurhayaty; R.M. Tedy Aliudin, (2022) Manajemen UMKM dan Koperasi, Graha Ilmu. Jogjakarta
- Ika Farida Ulfah, 2016, Akuntansi untuk UMKM, Penerbit CV Kekata Grup, Surakarta

Nekky Rahmiyati, Sri Andayani, Endang I,(2022) , Peningkatan Produktivitas, E-Commerce Dan Manajemen Usaha Ukm Pawon Andi Di Kota Surabaya, Jurnal Kreativitas Dan Inovasi Vol 2 no 2 hal 58-62
Tuti Trisnawani (2019), Akuntansi untuk Koperasi dan UKM, Penerbit Salemba Empat Jakarta