

PENDAMPINGAN PEMBUATAN MEREK DAN KEMASAN SERTA PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK UKM DI KECAMATAN TANJUNG BARU KABUPATEN TANAH DATAR

Upport For The Creation Of Brand And Packaging As Well As Business Management Improvement As Efforts To Enhance The Competitiveness Of Msme Products In Tanjung Baru District, Tanah Datar Regency

Nelvia Iryani^{1*}, Syaiful Anwar², Alfikri³

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas, Indoensia

² Politeknik Pertaian Negeri Payakumbuh, Indonesia

*koresponden author : nelviairyani@eb.unand.ac.id

ABSTRACT

This community service activity was conducted at Bu Yesi's Crackers Jangek Business located in Tanjung Baru District, Tanah Datar Regency. The situational analysis showed that the sales of Jangek crackers produced by the partner have already covered Tanah Datar Regency and Payakumbuh City in West Sumatra Province. Unfortunately, the product does not yet have a marketable brand and packaging. Marketing has been carried out solely through traditional word-of-mouth, and the partner's business location has not yet been marked with signage, making it difficult for the partner to develop their business. Additionally, business management, especially in the financial sector, has not been well documented, causing difficulties in determining the financial position of the business.

The purpose of this community service activity is to provide assistance to SMEs through the creation of a brand and packaging, as well as improving business management, particularly in financial management, to enhance the competitiveness of the partner's Jangek crackers.

The methods used in this activity include lectures and discussions to address the problems faced by the partner, followed by demonstrations of brand design and packaging, as well as financial record-keeping training for the partner.

The main output of this assistance activity is the establishment of a brand, improved packaging, and financial record-keeping for the partner's business, which can increase the competitiveness of the product, marked by increased production scale, sales, income, and the welfare of both business owners and workers.

Keywords: *brand, packaging, competitiveness, MSME*

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan pada Usaha Kerupuk Jangek Bu Yesi yang berlokasi di Kecamatan Tanjung Baru Kabupaten Tanah Datar. Hasil analisis situasi menunjukkan bahwa penjualan produk kerupuk jangek yang dihasilkan mitra sudah meliputi wilayah Kabupaten Tanah Datar dan Kota Payakumbuh Propinsi Sumatera Barat. Sayangnya produk belum memiliki merek dan kemasan yang *marketable*. Pemasaran hanya dilakukan secara tradisional dari mulut ke mulut, bahkan tempat usaha mitra belum memiliki alat penanda

lokasi sehingga mitra kesulitan dalam mengembangkan usaha miliknya. Ditambah lagi dengan manajemen usaha terutama dalam bidang keuangan yang belum terdokumentasi dengan baik, menyebabkan mitra kesulitan dalam menentukan posisi keuangan usaha miliknya.

Tujuan dari diadakannya kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan pendampingan kepada UKM melalui pembuatan merek dan kemasan serta memperbaiki manajemen usaha terutama dalam bidang keuangan agar daya saing produk kerupuk jangek mitra dapat meningkat.

Metode yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah : metode ceramah dan diskusi untuk membahas permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kemudian dilanjutkan dengan demonstrasi disain merek dan pengemasan serta pelatihan pencatatan keuangan perusahaan bagi mitra.

Luaran utama dari kegiatan pendampingan ini adalah adanya merek usaha, kemasan yang lebih baik serta pencatatan keuangan usaha mitra sehingga dapat meningkatkan daya saing produk yang ditandai dengan peningkatan skala produksi, penjualan dan pendapatan serta kesejahteraan baik pemilik usaha maupun pekerjanya.

Kata kunci: merek, kemasan, daya saing, UKM

Kata Kunci: pendampingan, merek dan kemasan, daya saing, kerupuk jangek

PENDAHULUAN

Latar Belakang

UKM selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting karena sebagian besar jumlah penduduk Indonesia berpendidikan rendah dan hidup dalam kegiatan usaha kecil baik di sektor tradisional maupun modern. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi melalui peningkatan Pendapatan Domestik Bruto (PDB), UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan bahkan melalui penyerapan tenaga kerja UKM ternyata ampuh menurunkan angka pengangguran dan kemiskinan.

Walaupun UKM memiliki peranan yang cukup besar dalam perekonomian Indonesia, ternyata UKM masih memiliki kelemahan saat beroperasi. Beberapa permasalahan yang dijumpai pada bisnis UKM adalah seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan SDM, kesulitan bahan baku,, keterbatasan inovasi dan teknologi, hingga kesulitan akses pada sumber pembiayaan untuk permodalan. Kemampuan teknologi dalam proses produksi, pemasaran, aspek finansial harus menjadi perhatian khusus bagi UKM untuk dapat memiliki keunggulan yang lebih baik (*comparative advantage*) dari UKM-UKM sejenis (Iryani, 2017).

Kabupaten Tanah Datar adalah salah satu kabupaten yang menjadi pusat perhatian khusus pemerintah dalam mengembangkan UKM terutama pemerintah propinsi Sumatera Barat. Pada tahun 2015, terdapat sebanyak 2.909 unit UKM yang terdapat di kabupaten ini dengan jumlah UKM yang bergerak di sektor makanan adalah sebanyak 178 unit (BPS, 2015). Kabupaten tanah datar memiliki berbagai hasil olahan makanan khas Sumatera Barat seperti aneka keripik sanjai, rendang baluik, pangek ikan lapuak, daun kawa, dan kerupuk kulit (kerupuk Jangek). Usaha Kecil yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah usaha kerupuk kulit (baca: kerupuk jangek) milik Bu Yesi (38 tahun). Usaha makanan tradisional ini merupakan usaha keluarga yang berlokasi di Jorong Gantiang Bawah, Nagari Tanjung Alam, Kecamatan Tanjung Baru Kabupaten Tanah Datar, berjarak sekitar 15 Km dari Fakultas Ekonomi Unand Kampus II Payakumbuh.

Bu Yesi memulai usaha produksi kerupuk berbahan kulit sapi/kerbau pada tahun 2007 dengan modal awal Rp.2 juta. Bu Yesi mengalami kesulitan dalam pengembangan usahanya. Hal ini disebabkan oleh rendahnya tingkat pengetahuan dan pendidikan sehingga tidak begitu memperhatikan aspek manajemen dan produksi dalam usahanya. Jika dilihat dari sisi produksi dan manajemen, usaha kerupuk jangek milik Bu Yesi termasuk kepada industri rumah tangga. Sehari-hari dalam kegiatan produksi, Bu Yesi hanya dibantu oleh suami dan anak-anaknya serta anggota keluarga terdekat saja. Bahan baku berupa kulit sapi/kerbau diperoleh dengan membeli

kepada pedagang pemasok kulit. Bahkan jika permintaan kerupuk tinggi, tidak jarang Bu Yesi membeli tambahan bahan baku (kulit sapi/kerbau) ke daerah lain seperti kota Bangkinang Propinsi Riau.

Rata-rata per hari Bu Yesi mampu mengolah 5-10 kg kulit sapi/ kerbau. Dalam proses pemasarannya, kerupuk jangek Bu Yesi dikemas dalam kemasan plastik kecil berukuran 100 gram. Penggunaan karet gelang yang dililitkan diujung plastik dilakukan untuk menjaga agar kerupuk tidak mudah layu. Kemudian kemasan 100 gr dikemas lagi dalam plastik berukuran besar. Satu paket plastik berukuran besar dapat berisi 50-60 buah kemasan kecil. Kegiatan promosi hanya dilakukan dari mulut ke mulut saja karena belum memiliki label kemasan yang menunjukkan *brand* (merek) dagang, diperparah lagi dengan tidak adanya alat penanda lokasi produksi (neon box), sehingga tidak banyak orang yang tahu kalau setiap hari Bu Yesi memproduksi kerupuk jangek di rumahnya. Konsumen baru yang ingin membeli produk dalam jumlah besar ke tempat produksi sulit menemukan lokasi apabila tidak bertanya kepada aparat desa/nagari dan tetangga di sekitar rumah Bu Yesi. Hal ini dikarenakan tidak adanya penanda lokasi produksi berupa plang nama usaha.

Kerupuk jangek Bu Yesi dijual ke beberapa warung dan rumah makan di sekitar wilayah Tanjung Baru Kabupaten Tanah Datar. Sejak tahun 2013 pemasaran ke beberapa rumah makan di Kota Payakumbuh sudah mulai dilakukan dengan sistem kontinyensi. Hal ini tentu akan menambah biaya produksi mengingat ongkos dan biaya perjalanan yang cukup besar yang harus dikeluarkan pemilik dalam pendistribusian produk. Alternatif memasarkan produk ke minimarket dan swalayan-swalayan yang ada di Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar sudah sering dilakukan. Hanya saja keinginan tersebut selalu terkendala oleh bentuk kemasan produk kerupuk jangek ini yang masih sederhana. Para pemilik minimarket dan swalayan menghendaki kemasan yang menarik dan moderen agar kerupuk jangek produksi Bu Yesi ini bisa dititipkan di minimarket dan swalayan mereka. Sehingga keinginan untuk memasarkan produk pada pasar-pasar modern tersebut hingga saat ini belum terwujud, padahal dengan memasarkannya di minimarket dan swalayan harga per kemasannya bisa lebih tinggi dan biaya pemasaran dapat ditekan, bahkan pemilik tidak perlu memasarkan produk dengan mengantarkannya sendiri ke kabupaten dan kota di luar Kabupaten Tanah Datar serta propinsi lain di luar propinsi Sumatera Barat, seperti Propinsi Jambi dan Propinsi Riau.

Dari sisi keuangan, Bu Yesi belum memisahkan keuangan milik pribadi dengan usahanya. Pencatatan laporan keuangan tidak pernah dilakukan secara tertulis dalam bentuk laporan keuangan sederhana. Hal ini menyebabkan Bu Yesi kesulitan dalam mengukur tingkat

keuntungan maupun kerugian yang dialami dalam setiap proses produksi dan pemasaran kerupuk jangek miliknya.

Perumusan Masalah

Permasalahan mitra “Usaha kerupuk jangek milik Bu Yesi” saat ini adalah:

1. Produk belum memiliki kemasan dengan merek dan label yang *marketable* terutama untuk pemasaran ke pasar-pasar modern.
2. Mitra belum memiliki alat penanda lokasi produksi sebagai media promosi.
3. Mitra belum memahami pencatatan keuangan perusahaan sederhana yang sesuai dengan standar akuntansi.
4. Mitra kurang termotivasi untuk memperluas usaha agar lebih maju dan berkembang.

Solusi yang ditawarkan kepada mitra

1. Mitra perlu membuat kemasan dengan merek atau label yang lebih *marketable* dengan tetap mempertimbangkan sisi ekonomis dari kemasan tersebut.
2. Mitra perlu mempunyai penanda lokasi usaha yang berisi nama usaha, alamat, dan nomor telepon/hp pemilik usaha sebagai penanda lokasi usaha untuk memperluas pemasaran dan meningkatkan penjualan. Penanda lokasi yang akan dibuatkan untuk mitra berupa Neon-Box yang akan di pasang di lokasi produksi.
3. Mitra hendaklah memperbaiki manajemen usaha untuk memperluas usaha agar lebih maju dan berkembang terutama dalam bidang pencatatan keuangan perusahaan. Mitra akan dilatih memahami pembuatan laporan keuangan yang bisa dimanfaatkan untuk membagi proporsi tabungan, modal kerja dan konsumsi.

Target luaran

Target dari kegiatan pengabdian ini adalah membantu UKM dalam meningkatkan penjualan dan pendapatan dengan memperbaiki manajemen usaha terutama dalam proses pengemasan /packaging, penanda lokasi produksi serta memperbaiki manajemen usaha dalam bidang keuangan agar peningkatan produksi, pemasaran , dan penjualan dapat terwujud.

Target Luaran dari kegiatan PKM ini adalah:

1. Mendisain merek dagang dan kemasan produk mitra dengan tema yang menarik serta cocok dengan karakteristik produk.
2. Mendisain plang nama dan identitas perusahaan sebagai penanda lokasi produksi mitra sebagai media pemasaran
3. Memberikan arahan dan masukan kepada mitra dalam bidang manajemen usaha, terutama aspek keuangan sehingga usaha mitra dapat berjalan dengan baik.
4. Mitra mampu mengembangkan dan melakukan kerjasama pemasaran dengan minimarket/swalayan yang ada di sekitar Kota Payakumbuh dan Kabupaten Tanah Datar.
5. Publikasi ilmiah pada jurnal nasional ber ISBN.

METODE

Metode ceramah dan diskusi

Metode ceramah dan diskusi bertujuan untuk memberikan penjelasan kepada mitra tentang manajemen usaha, pengemasan dan pemasaran, manajemen keuangan, dan diskusi mengenai permasalahan yang dihadapi mitra dalam menjalankan usahanya. Kegiatan ceramah juga ditujukan untuk meyakinkan mitra bahwa kegiatan pengabdian yang akan dilakukan ini sangat bermanfaat, karena hal ini merupakan *live skill* yang bisa dimanfaatkan langsung sebab tidak sulit untuk dipahami dan dilaksanakan. Sehingga kegiatan pengabdian ini dapat diikuti dengan semangat dan antusias yang tinggi baik mitra maupun tim pengabdian.

Metode demonstrasi

Metode deminstarsi dalam kegiatan pengabdian ini akan dilakukan secara terencana dan sistematis. Demonstrasi kegiatan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Ceramah oleh tim PKM

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan penjelasan kepada mitra tentang pentingnya perbaikan manajemen usaha untuk meningkatkan pendapatan dan penggunaan teknologi dalam proses pengemasan untuk menjaga kualitas dari produk itu sendiri.

2. Disain merek

Tim pengabdian akan mendemonstrasikan proses mendisain label(merek) menggunakan software corel draw. Tim pengabdian akan membantu mitra mendisain merek dengan layout dan pemilihan warna yang sesuai dengan tema merek dagang untuk kemasan yang digunakan mitra serta untuk penanda lokasi produksi. Merek mencerminkan brand yang mampu meningkatkan pemasaran produk.

3. Pencetakan label (merek) dan kemasan

Pencetakan label kemasan untuk pemasaran ke pasar-pasar modern dilakukan dengan bekerjasama dengan percetakan

4. Kegiatan pengemasan produk

Kegiatan pengemasan akan didemonstarasikan langsung oleh tim pengabdian dengan menggunakan mesin hand sealer. Adopsi teknologi kemasan yang dilakukan UKM masih sangat rendah, 51% UKM di Kota Payakumbuh belum menggunakan teknologi dalam kemasan, 39 % sudah menggunakan teknologi sederhana dalam pengemasan seperti hand sealer dan sebanyak 10 % UKM sudah mengadopsi teknologi kemasan(Alfikri, 2017).

nakan Mesin *hand sealer* dan Mesin *Continuous Sealer with Gas Blower*.

5. Demostrasi pembuatan laporan keuangan perusahaan

Pada kegiatan ini, tim pengabdian akan mendemostrasikan cara dan teknik pencatatan/pembukuan transaksi keuangan perusahaan kepada mitra secara manual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan

1. Pelatihan pencatatan laporan keuangan kepada mitra

Pembukuan atau akuntansi adalah seni mencatat, mengelompokkan, mengikhtisarkan menurut cara yang berarti dan dinyatakan dalam nilai uang, semua transaksi serta kejadian yang sedikit-dikitnya bersifat finansial dan dari catatan itu dapat ditafsirkan artinya (Anggawirya, 2014). proses pembukuan pada UKM sebanrnya juga dapat dilakukan secara sederhana. Pembukuan untuk usaha kecil dan rumahan tidak perlu rumit ataupun mahal (Sa'diyah et.al (2016). teknik pembukuan yang sedrhana dapat menjadi langkah awal

yang baik. Pembukuan yang baik dapat digunakan sebagai acuan pihak lain untuk pemberian modal usaha yang akan menunjang perkembangan usaha (Parnanto, et al, 2016).

Pelatihan pencatatan laporan keuangan yang diberikan kepada mitra adalah pelatihan pembukuan sederhana dengan memberikan petunjuk cara melakukan dan mengisi pembukuan. Pendampingan dilakukan dengan melibatkan 1(satu) orang tutor yaitu alumni Ekonomi Kampus II Payakumbuh yang saat ini menjadi salah satu tim pengajar mata kuliah Akuntansi di Fakultas Ekonomi Kampus II Payakumbuh. Pencatatan keuangan ini dilakukan dengan beberapa kali pertemuan agar mitra benar-benar dapat memahami teknik pencatatan keuangan usaha. Pada tahap awal ini materi yang diberikan masih sederhana tentang pembuatan neraca.



2. Pendampingan proses pengemasan dengan menggunakan mesin hand sealer serta memasang stiker pada kemasan

Penggunaan teknologi dalam pengemasan menggunakan mesin *hand sealer* dilakukan untuk menjaga kualitas produk agar lebih tahan lama dan juga agar tampilan kemasan lebih rapi dan menarik.



3. Pendampingan proses pengemasan menggunakan kemasan dengan merek yang disablon

Kenggunaan kemasan dengan merek sablon dipakai untuk kemasan platik besar (kemasan sekunder) untuk memasarkan produk ke warung-warung dan rumah makan. Kemasan sablon digunakan untuk meminimalisir biaya.



4. Pemasangan plang nama usaha mitra

Pemasangan plang nama dilakukan bersama-sama dengan mitra. Plang nama dipasang di depan rumah tempat mitra melakukan proses produksi. Polang nama yang digunakan adalah dalam bentuk neon box dengan menggunakan lampu solar tenaga matahari yang akan otomatis bercahaya di malam hari, sehingga akan menghemat penggunaan listrik



5. Pendampingan pemasaran

Pendampingan dilakukan untuk memperluas jangkauan pemasaran produk mitra, terutama ke pasar-pasar moder seperti minimarket dan swalayan serta toko oleh-oleh



KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian ini, pendapatan mitra meningkat, karena selain dipasarkan kepasar-pasar tradisional, sekarang produk mitra sudah mulai dipasarkan ke minimarket dan swalayan-swalayan serta toko oleh-oleh di kota Paykumbuh dan kabupaten limapuluh kota. Peningkatan pendapatan cukup signifikan, jika sebelumnya mitra memperoleh keuntungan bersih Rp.850.000 dalam 1 bulan, sekarang setelah perluasan pasar dan promosi melalui merek kemasan baik pada kemasan stiker, kemasan sablon, maupun plang nama usaha, mitra sudah bisa meraih keuntungan hingga Rp.1.050.000 dalam 15 hari.

Secara keseluruhan dapat disimpulkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berjalan baik dan lancar. Semua kegiatan dapat diikuti dengan baik. Mitra sangat antusias dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan dan penyuluhan yang diberikan oleh tim pengabdian. Dari hasil kegiatan dapat dievaluasi bahwa mitra mulai menyadari pentingnya merek dan kemasan serta papan nama penanda lokasi produksi untuk memperlluas pemasaran. Mitra juga menyadari penggunaan teknologi seperti mesin hand sealer dapat memperbaiki kualitas produk. Mitra juga semakin menyadari pentingnya pembukuan keuangan usaha. Adanya kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan pengetahuan mitra dan meningkatkan penjualan produk yang diproduksinya

SARAN

Mitra masih membutuhkan pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan. Kegiatan pelatihan sebaiknya dilakukan secara intensif dan berulang-ulang kali sebab keterbatasan pengetahuan dan pendidikan menyebabkan mitra kesulitan mencerna dan menyerap materi pelatihan keuangan yang diberikan. Pendampingan dan pembinaan terutama dalam pembuatan laporan keuangan sebaiknya terus dilanjutkan.

KONTRIBUSI PARA PENULIS

Nelvia Iryani: Konseptualisasi, Kurasi data, Analisis formal, Perolehan dana, Investigasi, Metodologi, Administrasi proyek, Sumber daya, Perangkat lunak, Pengawasan, Validasi, Visualisasi, **Syaiful Anwar:** Penulisan -draf awal, Penulisan -tinjauan dan penyuntingan. **Alfikri:** Teknis lapangan dan persiapan pengabdian pada Masyarakat.

PERNYATAAN KONFLIK KEPENTINGAN

Semua penulis menyatakan tidak memiliki konflik kepentingan dan persaingan dalam penulisan artikel ini

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Ibu Yesi pemilik usaha kerupuk. Terima kasih juga disampaikan kepada LPPM UNAND atas pemberian dana hibah untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini

DAFTAR PUSTAKA

BPS, Tanah Datar Dalam Angka. 2015

Erhans Angawirya. 2014. *Akuntansi Berdasarkan Prinsip akuntansi Indonesia*. Jakarta: Ercontara Rajawali

Iryani, Nelvia (2017), *Peningkatan Daya Saing UKM Melalui Comparative Advantage*, Prosiding Keberlanjutan Pertanian Indonesia: Tantangan dan Peluang Menuju Peningkatan Daya Saing Global, Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, hal 52-56.

Parnanto, N.H., Qonita, R.R.A., dan Harisudin, M. 2016. Laporan Kemajuan IBM Peningkatan Usaha Wingko Babat, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Perdana, Amelia. 2013. Pengaruh Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata Terhadap Keterampilan Sosial Mahasiswa Program Studi PPKN Universitas Lampung. Lampung: Universitas Lampung.

Sa'diyah, H., Hadi, A.F dan Ilminnafik, I. 2016. Pengembangan Usaha Tepung Ikan di Desa Nelayan Puger Wetan. AJIE-Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship. Vol 01.No.01. Januari 2016

Singarimbun, Masri, 1995, Metode Penelitian Survei, Jakarta: PT Pustaka LP3ES hlm. 263.

W, Creswell John. 2013. Penelitian Kualitatif dan Desain Riset. Yogyakarta: Pustaka Pelajar