

PENGABDIAN MAHASISWA UNIGORO MELALUI KKN TEMATIK PENINGKATAN DAYA JUAL KURMA SALAK UMKM MUBAROK SEBAGAI PRODUK UNGGULAN BOJONEGORO

Ardana Putri Farahdiansari¹, Rizky Stighfarrinata², Ahmad Noveldi³
^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, Fakultas Sains dan Teknik, Universitas Bojonegoro
email: putri.faradian@gmail.com

Abstrak

Sebagai agenda tahunan di Universitas Bojonegoro, maka KKN Tematik 2022 menjadi salah satu kegiatan penting dimana mahasiswa mendapat peluang mengabdikan secara langsung di masyarakat untuk menerapkan ilmu yang dimiliki. Salah satu kelompok KKN yang mendapatkan lokasi di desa Wedi kecamatan Kapas kabupaten Bojonegoro mendapatkan bahwa terdapat salah satu UMKM di desa Wedi yang memerlukan pendampingan untuk peningkatan daya jual produknya, yaitu Kurma Salak. Kurma Salak sendiri merupakan olahan khas dari Salak Wedi yang merupakan salah satu icon andalan di kabupaten Bojonegoro. Dengan adanya pendampingan yang tepat di beberapa bidang mulai dari bidang legalitas usaha, pembuatan laporan keuangan, *branding* produk serta *digital marketing*, maka diharapkan produk Kurma Salak menjadi salah satu produk yang memiliki ciri khas dan keunikan sebagai produk andalan Bojonegoro.

Kata kunci: Salak Wedi, desa Wedi, Kurma Salak, KKN Tematik 2022, Bojonegoro

Abstract

As an annual agenda at Bojonegoro University, KKN Tematik 2022 is one of the important activities where students have the opportunity to serve directly in society to apply the knowledge they have. One of the KKN groups who got a location in Wedi village, Kapas sub-district, Bojonegoro district found that there was one UMKM in Wedi village that needed assistance to increase the selling power of its products, namely Kurma Salak. Kurma Salak are a special product from Salak Wedi which is one of the unique icons in Bojonegoro district. With proper assistance in several fields, starting from the field of business legality, preparation of financial reports, product branding and digital marketing, it is hoped that the Kurma Salak product will become one of the products that has the characteristics and uniqueness of being Bojonegoro's unique product.

Keywords: Salak Wedi, Wedi village, Kurma Salak, KKN Tematik 2022, Bojonegoro

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik merupakan proses pembelajaran bagi mahasiswa S1 Universitas Bojonegoro yang dikembangkan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik sangat penting untuk mendorong mahasiswa berpartisipasi aktif dalam melaksanakan program pengabdian masyarakat, yang merupakan satu di antara tiga kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi, yang wajib ditempuh mahasiswa. Salah satu tujuan KKN Tematik adalah desa Wedi yang terletak di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur. Salah satu produk khas desa Wedi adalah salak "Wedi". Salak "Wedi" merupakan salah satu salak lokal dengan ciri khas rasa yang manis, sepat namun memiliki rasa asam khas dibanding salak lainnya. Adanya rasa asam ini membuat salak Wedi tidak terlalu menarik untuk dimakan langsung sehingga UMKM Mubarak di desa Wedi mencoba nilai tambah dan nilai jual dari buah salak Wedi tersebut dengan mengolahnya menjadi beberapa produk yaitu : Kurma Salak dan Sirup Salak. Pada pengabdian masyarakat ini, tim KKN Tematik Universitas Bojonegoro 2022 bertujuan meningkatkan daya saing dan daya jual produk Kurma Salak dan Sirup Salak UMKM Mubarak sehingga pemasaran produk dapat meningkat dengan kualitas yang lebih baik.



Gambar 1. Pembukaan Kegiatan KKN Tematik Universitas Bojonegoro di Desa Wedi

METODE

Sebelum menentukan jenis pendampingan yang diperlukan UMKM Mubarok, dilakukan survey pendahuluan untuk mempelajari kondisi existing dari UMKM Mubarok. Setelah dilakukan Analisa dan diskusi dengan pemilik, maka ditemukan bahwa kebutuhan utama UMKM Mubarok adalah peningkatan daya jual.



Gambar 2. Survey Pendahuluan dan Diskusi dengan Pemilik UMKM Mubarok

Dalam upaya meningkatkan daya jual UMKM Mubarok, maka mahasiswa KKN Tematik Universitas Bojonegoro menggunakan beberapa pendekatan antara lain :

1. Pengurusan Legalitas UMKM

Salah satu aspek yang menunjang dalam pengembangan UMKM adalah adanya legalitas usaha, antara lain UMKM sebaiknya memiliki NPWP dan NIB. Dalam proses pendaftaran NPWP dilakukan secara online melalui <https://ereg.pajak.go.id>. Sedangkan proses pendaftaran NIB dilakukan secara online melalui <https://oss.go.id/> dengan melengkapi persyaratan berupa NPWP, KTP dan Email yang dimiliki UMKM. Pendampingan dilakukan mahasiswa terhadap pemilik UMKM Mubarok yang belum memiliki kelengkapan legalitas tersebut serta belum memahami cara pembuatan legalitas melalui layanan online. Selanjutnya dilakukan pula perpanjangan izin Produksi Industri Rumah Tangga (P-IRT) supaya produk UMKM Mubarok yaitu Kurma Salak dan Sirup Salak supaya dapat tetap diakui standar produksinya dan bisa memperluas distribusinya.

2. Pelatihan Pembuatan Laporan SAK

Laporan Keuangan adalah hal yang perlu dimiliki para UMKM dalam upaya untuk memudahkan proses pengawasan dan pengendalian keuangan di bidang usahanya, serta mampu menghitung laba-rugi dalam proses usaha yang dilakukan. Sebagai standarisasi, IAI (Ikatan Akuntansi Indonesia) meresmikan bentuk SAK EMKM sebagai pelaporan keuangan bagi UMKM. SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah) dibuat sebagai upaya dalam memberikan dukungan pada perkembangan UMKM. Terdapat 3 (tiga) jenis laporan keuangan yang termasuk SAK yaitu : Laporan Keuangan Akhir Periode, Laporan Laba-Rugi dan Catatan Keuangan.

3. *Branding* melalui Kemasan

Salah satu hal yang dibutuhkan untuk peningkatan daya jual suatu produk adalah branding kemasan. Dari hasil survey yang dilakukan mahasiswa, didapatkan bahwa kemasan produk UMKM Mubarak belum mencukupi untuk menarik perhatian masyarakat luas. Sehingga Sebagian tim KKN Tematik berusaha membuat desain yang menarik untuk meningkatkan *branding* dengan mengganti kemasan dan memperbarui tampilan produk.

4. *Digital Marketing* di Internet

Hal yang tidak bisa dilepaskan dari era saat ini adalah pemasaran melalui *digital* menggunakan platform di *social media* dan *marketplace*. Pemilik UMKM Mubarak yang selama ini belum menggunakan *social media* dan *marketplace* dalam memasarkan produk, karena cenderung hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut atau menunggu pesanan dari pelanggan lama. Sedangkan untuk memperluas pemasaran, diperlukan cakupan yang lebih luas sehingga dilakukan perluasan pemasaran Kurma Salak dan Sirup Salak melalui IG dan Shopee.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari rangkaian kegiatan mahasiswa menjalankan pengabdian di UMKM Mubarak desa Wedi, maka diperoleh hasil-hasil perubahan pada UMKM Mubarak sebagai berikut :

1. Kelengkapan Legalitas UMKM Mubarak

Para mahasiswa yang bertugas mendampingi legalitas UMKM melengkapi berkas-berkas yang diperlukan untuk mendapatkan beberapa legalitas seperti NIB, NPWP dan perpanjangan P-IRT. Proses ini memakan waktu kurang lebih seminggu sehingga setelah memiliki dokumen legalitas yang lengkap, diharapkan secara hukum UMKM Mubarak sudah lengkap administrasinya. Proses pengurusan legalitas ini sangat terbantu dengan adanya layanan satu atap di Mal Pelayanan Publik Bojonegoro.



Gambar 3. Pendampingan untuk pengurusan Legalitas UMKM Mubarak

2. Pembuatan Laporan SAK dan Analisis HPP Produksi UMKM Mubarak.

Pelatihan pembuatan laporan keuangan dan analisis HPP merupakan hal yang amat diperlukan oleh pemilik UMKM Mubarak, karena ternyata selama menjalankan usaha belum ada system pencatatan laporan keuangan usaha. Sedangkan unsur-unsur biaya produksi ternyata seringkali belum terdefiniskan secara detail. Dengan adanya pelatihan ini membuat pihak pemilik usaha lebih mampu menghitung harga jual yang layak untuk produknya serta mampu mengelola pembiayaan dan permodalan di dalam usahanya.



Gambar 4. Pendampingan untuk Pembuatan Laporan Keuangan dan Perhitungan HPP UMKM Mubarak

Tabel 1. Contoh Perhitungan Biaya Tetap Produksi Kurma Salak dan Sirup Salak

BIAYA TETAP					
NO	URAIAN	VOLUME	HARGA	SATUAN	JUMLAH
1	Sewa Tempat	1	-	bulan	-
2	Perawatan kompor	1	Rp 30.000	bulan	Rp 30.000
3	Penyusutan Kompor	1	Rp 205.000	bulan	Rp 205.000
Jumlah					Rp 235.000

Tabel 2. Contoh Perhitungan Biaya Variabel Produksi Kurma Salak dan Sirup Salak

BIAYA VARIABEL					
NO	URAIAN	JUMLAH	HARGA	SATUAN	JUMLAH
1	Bahan Baku				
	Salak	20	Rp 8.750	kg	Rp 180.000
	Gula	5	Rp 14.000	kg	Rp 70.000
	Air (PDAM)	-	Rp 20.000	-	Rp 20.000
2	Pengemasan				
	Standing Pouch	100	Rp 190	pcs	Rp 19.000
	Branding (stiker)		Rp 46.000	lembar	Rp 46.000
	Kemasan Produk Kismis	50	Rp 1.000	pcs	Rp 50.000
	Kemasan Produk Botol Sirup	10	Rp 1.000	botol	Rp 10.000
3	Pengiriman	1	Rp 15.000	liter	Rp 15.000
4	Gaji Karyawan	1	Rp 15.000	hari	Rp 450.000
JUMLAH TOTAL					Rp 860.000

3. Branding melalui Kemasan

Terdapat perubahan bentuk dan desain kemasan pada produk Kurma Salak dan Sirup Salak UMKM Mubarak. Seperti pada produk Kurma Salak yang pada awalnya dikemas mika tipis maka diubah menjadi kemasan *standing pouch*. Sedangkan Sirup Salak yang awalnya dikemas botol dengan kemasan kaku diubah menjadi botol dengan kemasan yang lebih nyaman digenggam.



Gambar 5. Contoh Perubahan Branding Produk Kurma Salak UMKM Mubarok



Gambar 6. Contoh Perubahan Kemasan Produk Kurma Salak UMKM Mubarok

4. *Digital Marketing* di Internet

Pada jalur pemasaran, para mahasiswa Universitas Bojonegoro berusaha menambah jalur pemasaran. Selain juga menjual produk secara langsung di kegiatan CFD Alun-alun Bojonegoro dan menitipkan produk ke beberapa toko oleh-oleh, maka pendampingan untuk pembuatan akun di Instagram dan platform Shopee juga dilakukan sehingga pemasaran dapat lebih meluas.



Gambar 7. Penjualan Produk UMKM Mubarok melalui Promosi di CFD Alun-alun Bojonegoro



Gambar 8. Media Sosial Instagram mubarok.wedi

SIMPULAN

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa KKNT Universitas Bojonegoro di UMKM Mubarak desa Wedi, maka diperoleh bahwa kebutuhan utama UMKM Mubarak yang perlu diperhatikan adalah peningkatan kemampuan pemilik UMKM tentang penyusunan keuangan usaha dan kebutuhan untuk memperluas pemasaran produk. Sehingga pada tahun tersebut, dilakukan 4 (empat) strategi pendampingan yaitu pendampingan legalitas usaha untuk memperkuat kekuatan hukum dan branding UMKM, pendampingan pembuatan laporan keuangan untuk memudahkan fungsi controlling dan budgeting UMKM, pendampingan branding untuk menarik perhatian masyarakat tentang produk serta pendampingan digital marketing untuk memperluas jaringan pemasaran produk UMKM. Diharapkan dengan pendampingan yang dilakukan akan dapat mencapai tujuan UMKM Mubarak yaitu perluasan pemasaran sehingga terjadi kenaikan profit UMKM.

SARAN

Pada pengabdian ini sebaiknya dilakukan pendampingan berkala sehingga dapat memantau perkembangan usaha yang ada di UMKM Mubarak. Selain itu, diperlukan pula bantuan pemerintah daerah Bojonegoro untuk membantu menaikkan pamor produk olahan buah local seperti yang dihasilkan oleh UMKM Mubarak yaitu Kurma Salak dan Sirup Salak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diucapkan kepada pihak LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) Universitas Bojonegoro atas pendanaan yang diberikan selama kegiatan pengabdian masyarakat ini. Serta terima kasih kepada seluruh anggota kelompok KKN Tematik 2022 Universitas Bojonegoro yang telah menyelesaikan tugasnya di UMKM Mubarak Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro

DAFTAR PUSTAKA

- Faizah, N. H. (2019). UKM dalam Persaingan Di Era Globalisasi Ekonomi. *Upajiwa Dewantara*, 3(2), 127–135. <https://doi.org/10.26460/mmud.v3i2.4378>
- Ismail, Yulinda, dkk. (2021). Penguatan Manajemen Usaha dan Strategi Pemasaran pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Desa Sogu Kecamatan Monano Kabupaten Gorontalo Utara. *ejurnal.ung.ac.id*
- Lukman. (2021). Analisis Profitabilitas Dan Efisiensi Biaya Usaha Mikro Kecil Menengah Pengolahan Salak “Wedi” Di Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. (Skripsi Sarjana Strata 1, Universitas Pembangunan Naional “Veteran” Jawa Timur, 2021) Diakses dari <http://repository.upnjatim.ac.id/3169/1/Cover.PDF>
- Mangindaan, J. V., & Manossoh, H. (2018). Kualitas Sumber Daya Manusia Pemerintah Desa Dalam Pengelolaan Dana Desa Yang Bersumber Dari Anggaran Pendapatan Dan Belanja Negara Di Kecamatan Tabukan Utara Kab. Kepulauan Sangihe. *Jurnal Lppm Bidang EkoSosBudKum*, 4(1), 35–49. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/lppmekosobudkum/article/view/24105>
- Wicaksono, A., & Suprpti, I. (2020). Nilai Tambah Pengolahan Salak Di Home Industry “Bunda Arum” Bojonegoro. *Agriscience*, 1(1), 115–123. <https://doi.org/10.21107/agriscience.v1i1.7806>