

Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Keuangan pada IRT Men Liong

^{1*}Ida Ayu Gede Wiwik Purnamayanti, ² Ida Bagus Ketut Surya Arnawa

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1,2}

*Email: wiwikipurnama@stikom-bali.ac.id

ABSTRAK

Warung Men Liong yang didirikan pada tahun 2017 oleh Ni Made Rai Artini. Adapun makanan tradisional yang dijual oleh mitra yaitu pisang rai, bubur bali, tipat cantok, tum ayam dan sayur urap. Mitra belum bisa mengetahui berapa omset yang dihasilkan. Selama ini, mitra tidak pernah mempromosikan produknya sehingga produk yang diproduksinya kurang dikenal oleh masyarakat, pemasaran hanya dilakukan dari mulut ke mulut. Peralatan yang digunakan sudah mulai usang dan jumlahnya yang kurang banyak. Selain itu mitra juga mengalami kendala kemasan produk, dimana sampai saat ini mitra belum memiliki label kemasan pada produk yang dihasilkan. Hasil analisis situasi menunjukkan bahwa mitra mengalami kendala dalam hal peralatan produksi, pemasaran produk, label kemasan, dan manajemen keuangan yang masih belum ada. Rangkaian kegiatan yang dilakukan pada pengabdian ini yaitu sosialisasi kegiatan, pengadaan barang, pembuatan akun sosial media, pelatihan pemasaran online, pelatihan manajemen keuangan serta monitoring dan evaluasi. Setelah kegiatan pengabdian selesai dilakukan menghasilkan peningkatan pengetahuan mitra khususnya dalam media sosial Instagram dalam melakukan pemasaran, keuangan mitra sudah memanfaatkan aplikasi Excel sehingga manajemen keuangan mitra tertata rapi. Penjualan mitra juga mengalami peningkatan sebesar 66,67%.

Kata kunci : makanan tradisional, UMKM

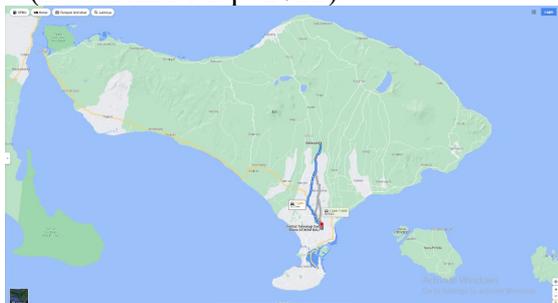
ABSTRACT

Warung Men Liong which was founded in 2017 by Ni Made Rai Artini. The traditional food sold by mitra is banana rai, balinese porridge, tipat cantok, chicken tum and urap vegetables. Partners cannot yet know how much turnover is generated. So far, partners have never carried out promotions so that the products produced by partners are less well known, marketing is only done by word of mouth. The equipment used is already obsolete and there are not many of them. In addition, partners also experience problems with product packaging, where until now partners do not have packaging labels on the products they produce. From the results of the situation analysis conducted, it was found that the partners were still constrained by production equipment, product marketing, packaging labels and the absence of financial management. After the service activities have been completed, it has resulted the increase of partner's knowledge, especially in social media like instagram and in doing marketing, partner's finances have utilized the Excel application, that makes partner's financial management is neatly arranged. The sales of our partner also has increased.

Key words: traditional food, UMKM

PENDAHULUAN

Desa Getasan terletak di kecamatan Petang, kabupaten Badung dan terdiri dari empat wilayah banjar yaitu banjar Ubud, banjar Buangga, banjar Tengah, dan banjar Kauh. Desa getasan memiliki luas wilayah 310.04 Hektar. Informasi mengenai lokasi pengabdian dapat ditemukan pada Gambar 1 (Bali Island Map. 2022).



Gambar 1. Peta Lokasi Pengabdian

Desa Getasan banyak terdapat usaha kecil yang bergerak dibidang kuliner yaitu makanan tradisional khususnya di wilayah banjar Ubud. Makanan tradisional mencakup makanan, minuman, jajanan, dan bahan campuran atau bahan yang dihasilkan dengan cara tradisional. Warung Men Liong adalah salah satu Industri Rumah Tangga (IRT) yang mengkhususkan diri pada makanan tradisional.

Warung Men Liong didirikan pada tahun 2017 oleh Ni Made Rai Artini atau yang akrab disapa ibu Rai. Tempat usaha Ibu Rai beralamat di Banjar Ubud Desa Getasan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. Saat awal mulai usaha ibu Rai menjual kebutuhan untuk sembahyang seperti canang sari dikarenakan menjual canang sari memerlukan modal yang relatif kecil dan keuntungannya pun juga kecil. Tempat yang digunakan untuk menjual canang sari yaitu hasil dari meminjam lahan depan rumah saudara orang tua Ibu Rai dikarenakan ibu Rai belum memiliki tempat usaha. Setahun setelah menekuni usaha menjual canang sari ibu Rai memberanikan diri untuk meminjam modal di Bank yang khusus untuk usaha UMKM yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dari pinjaman bank

tersebut ibu Rai membuat tempat usaha di depan rumahnya sendiri dan usaha menjual canang sari ditinggalkan karena keuntungan yang didapatkan kecil dan memulai usaha menjual makanan tradisional.

Adapun makanan tradisional yang dijual oleh ibu Rai yaitu pisang rai, bubur bali, tipat cantok, tum ayam dan sayur urap. Makanan tradisional yang dihasilkan ibu Rai hanya dijual di warung yang sudah dibuat sebelumnya. Warung Men Liong mulai buka pada pukul 06.00 WITA dan tutup pada pukul 21.00 WITA. Untuk memproduksi makanan tradisional ibu Rai memerlukan bahan baku seperti pisang, tepung beras, gula, kelapa dan garam untuk memproduksi pisang rai. Bahan untuk memproduksi bubur bali yaitu beras, sayur bayam, bawang, daun salam, daging ayam, cabai garam dan krupuk. Bahan yang diperlukan untuk memproduksi tipat cantok yaitu ketupat, sayur rebus, kacang tanah, tahu, kecap, petis, gula, bawang, cabai, garam dan limao. Bahan untuk memproduksi tum ayam yaitu daging ayam, serai, daun salam, daun jeruk, telur, bawang goreng, cabai merah, santan kental dan daun pisang. Bahan untuk memproduksi sayur urap yaitu kacang panjang, taoge, kangkung, kelapa, terasi, cabai, bawang, gula dan garam. Dalam satu hari ibu Rai mampu memproduksi rata rata 50 kemasan pisang rai, 1 kg bubur bali, 5 kelan tipat, 50 tum ayam dan 1 kg sayur urap. Gambar 2 menampilkan mitra dan produk yang dihasilkannya.



Gambar 2. Mitra Pengabdian dan Hasil Produksi

Dalam menjalankan usahanya ibu Rai dibantu oleh putrinya sendiri dan kadang dibantu oleh cucunya saat libur sekolah tiba. Mitra pengabdian dalam hal ini ibu Rai sampai saat ini belum bisa mengetahui berapa omset yang dihasilkan dari menjalankan usaha Warung Men Liong. Berdasarkan hasil wawancara dengan mitra menuturkan bahwa hasil dari usaha Warung Men Liong digabung dengan pengeluaran sehari-hari sehingga sulit untuk mengetahui berapa keuntungan bersih yang didapatkan. Hal ini dikarenakan oleh mitra yang belum memiliki catatan keuangan baik catatan pengeluaran maupun catatan pemasukan dalam menjalankan usaha. Selama ini ibu Rai tidak pernah melakukan promosi produk yang dihasilkan kepada masyarakat sehingga produk yang dihasilkan ibu Rai kurang dikenal, pemasaran hanya dilakukan secara tidak langsung yaitu dari mulut ke mulut.

Keterbatasan dana yang dimiliki oleh ibu Rai mengakibatkan banyaknya peralatan yang digunakan untuk produksi sudah mulai usang dan jumlahnya yang kurang banyak. Kekurangan peralatan yang dialami ibu Rai yaitu kompor, penggorengan, parutan kelapa, panci dan sendok sehingga mengakibatkan panjangnya waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi makanan tradisional sehingga kurang produktif dikarenakan banyak bahan atau proses yang dapat diolah secara bersamaan jika peralatan memadai. Tampilan tempat produksi mitra dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Tempat Produksi

Selain mitra pengabdian mengalami kendala dalam peralatan produksi, mitra juga mengalami kendala kemasan produk, dimana sampai saat ini mitra belum memiliki label kemasan pada produk yang dihasilkan. Produk mitra tidak memiliki ciri khas yang mencerminkan identitas dari mitra sehingga produk mitra kurang dikenal oleh konsumen atau masyarakat luas. Saat ini mitra pengabdian sudah memiliki sebuah spanduk yang berisikan nama usaha yaitu Warung Men Liong, spanduk ini didapatkan atas pemberian oleh salah satu produsen rokok. Pada spanduk tersebut terjadi kesalahan cetak nama usaha mitra, namun kesalahan tersebut tidak kunjung diperbaiki sampai saat ini.. Di samping itu juga spanduk yang dipergunakan oleh mitra sudah mengalami kerusakan yang disebabkan oleh faktor cuaca. Hasil analisis situasi menunjukkan bahwa mitra pengabdian masih mengalami kendala dalam hal peralatan produksi, pemasaran produk, label kemasan, dan manajemen keuangan yang belum tersedia.

RUMUSAN MASALAH

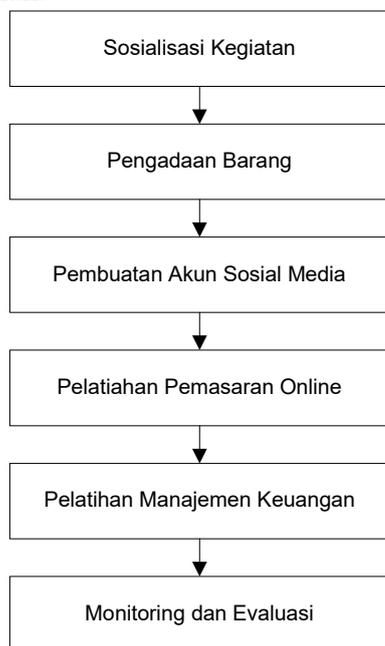
Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan di atas, IRT Mitra menghadapi beberapa permasalahan, yakni:

1. Kurangnya alat – alat untuk memproduksi makanan tradisional serta peralatan yang sudah ada banyak yang sudah usang.
2. Kurangnya promosi yang dilakukan menyebabkan produk makanan tradisional ibu Rai yang dihasilkan tidak banyak dikenal oleh konsumen.
3. Minimnya kompetensi mitra terkait dengan manajemen keuangan sehingga menyulitkan mitra mengetahui nominal keuntungan atau kerugian yang dialami

METODE

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Br. Ubud yang terletak di Desa Getasan, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung, Bali. Jarak antara lokasi pelaksanaan (Kampus STIKOM Bali) dan mitra adalah sekitar 30,8 Km.

Gambar 4 adalah gambaran langkah-langkah yang ditetapkan dalam merencanakan dan melaksanakan kegiatan pelatihan.



Gambar 4. Langkah-langkah kegiatan pengabdian

Adapun penjelasan dari masing-masing langkah yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini yaitu sebagai berikut :

1. Mensosialisasikan kegiatan pengabdian yang akan dilakukan kepada mitra.
2. Pengadaan barang berupa peralatan yang diperlukan dalam proses produksi
3. Pembuatan akun sosial media mitra sebagai media untuk promosi.
4. Pelatihan dan pendampingan dalam melakukan pemasaran online
5. Pelatihan dan pendampingan dalam manajemen keuangan.
6. Monitoring dan evaluasi kegiatan.

PEMBAHASAN

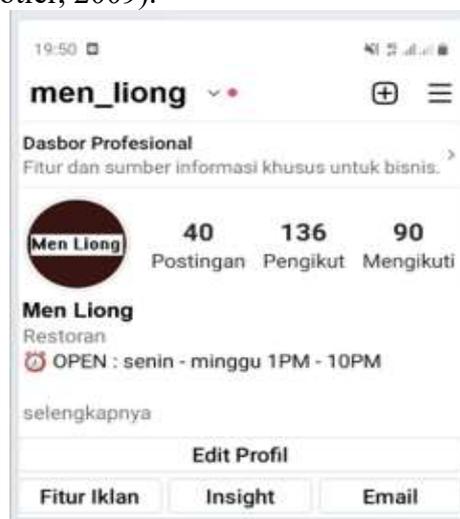
Sebelum melakukan kegiatan - pengabdian dilakukan kegiatan sosialisasi terlebih dahulu kepada mitra guna untuk mensukseskan kegiatan pengabdian yang akan dilakukan ini. Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan menghasilkan sebuah pelatihan. Pelatihan yang pertama yaitu mengajarkan mitra untuk membuat akun media sosial yaitu Instagram yang nantinya kan digunakan

dalam mempromosikan hasil produk mitra. Dalam mempromosikan atau memasarkan produk yang dihasilkan mitra secara online, Teknologi Informasi dan Komunikasi (ICT) digunakan dalam pelatihan. Pelatihan diawali dengan memberikan gambaran ICT secara umum, pelatihan difokuskan pada penggunaan media sosial yaitu Instagram.



Gambar 5. Kegiatan pemaparan ICT secara umum

Untuk memberikan gambaran umum tentang penggunaan ICT dalam promosi atau pemasaran online produk mitra pengabdian, terlihat pada Gambar 5. Tujuannya adalah agar mitra pengabdian memahami konsep ICT secara keseluruhan. Setelah pemaparan terkait ICT, kegiatan selanjutnya adalah memberikan pelatihan tentang cara menggunakan media sosial Instagram sebagai alat promosi atau pemasaran produk mitra, seperti yang dijelaskan oleh (Kotler, 2009).



Gambar 6. Instagram Mitra Pengabdian

rumus ini yang memastikan nilai debit atau kredit lebih besar dari 0. Setelah rumus selesai dibuat, langkah selanjutnya adalah memasukkan data debit dan kredit ke dalam tabel, seperti yang terlihat pada Gambar 11.

NO	TANGGAL	URAIAN	DEBIT	KREDIT	SALDO
1	01 Maret 2022	Modal Usaha	200.000		200.000
2	02 Maret 2022	Beli pisang		51.000	149.000
3	02 Maret 2022	Beli tepung		25.000	124.000
4	03 Maret 2022	Beli sayur		15.000	109.000
Jumlah			200.000	91.000	109.000

Gambar 11. Menginput Data Kedalam Tabel

Dalam Gambar 11, terlihat penginputan data debit dan kredit yang dilakukan dengan mengisi beberapa kolom yang diperlukan, seperti nomor untuk menandai jumlah data yang telah dimasukan, tanggal untuk mencatat waktu penginputan debit atau kredit, uraian untuk menerangkan aktivitas yang dilakukan, debit untuk menambahkan modal berupa uang, dan kredit untuk mengeluarkan modal berupa uang. Jumlah saldo secara otomatis berubah sesuai dengan inputan yang dilakukan. Perubahan ini terjadi karena terdapat rumus yang sudah ditambahkan sebelumnya ketika penginputan data debit atau kredit. Tabel 1 merupakan luaran atau output dari kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan.

Tabel 1. Luaran Kegiatan

	Rata-Rata Penjualan Perhari	
	Sebelum Kegiatan Pengabdian (kg)	Sesudah Kegiatan Pengabdian (kg)
Makanan	3	5

Tradisional		
-------------	--	--

Tabel 1 menunjukkan bahwa mitra mengalami kenaikan penjualan sebesar 66,67% setelah melakukan promosi dan mengoperasikan peralatan yang sudah dihibahkan, tentunya kenaikan ini masih belum mencapai maksimal karena promosi dan pemasaran dilakukan belum lama. Promosi online yang dilakukan juga menjadi salah satu faktor yang berperan penting dalam kenaikan penjualan produk mitra, yang tercermin dari banyaknya komentar yang berupa pertanyaan pengguna media sosial terkait produk yang dihasilkan oleh mitra. Selain itu, tercermin dari asal pembeli produk mitra dari luar daerah.

SIMPULAN

Berikut adalah simpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat pada Industri Rumah Tangga (IRT) Makanan Tradisional Bali:

1. Peserta pelatihan yang dalam ini adalah mitra, mengalami peningkatan kompetensi khususnya terkait penggunaan ICT, terutama media sosial Instagram, untuk mempromosikan produk mereka.
2. Penjualan produk mitra mengalami kenaikan sebesar 66,67% setelah pelatihan ICT dilakukan

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Rektor ITB STIKOM Bali beserta jajaran yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan tridharma perguruan tinggi khususnya pengabdian kepada masyarakat. Selain itu penulis juga tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada mitra pengabdian karena sudah mau bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- A.Deanta, 2006, Excel Untuk Akuntansi dan Manajemen Keuangan, Andi, Yogyakarta
- Fauzi, Haris. 2020. "Pelatihan manajemen keuangan bagi pelaku UMKM sebagai upaya penguatan UMKM Jabar Juara naik kelas." BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 1.3. 247-255.
- Hariani, P.P. and Sihotang, I.M., 2021. Excel Mempermudah Penyusunan Laporan Keuangan. JURNAL PRODIKMAS Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(1), pp.50-57.
- Kotler, P. dan Keller, K. L. 2009. Manajemen Pemasaran. Edisi 12. Indeks, Jakarta.
- Bali Island Map. 2022. Map Pulau Bali. Bali Citra Satelit. www.maps.google.com. Diakses tanggal 9 Oktober 2022