

PENDAMPINGAN PENJUALAN PRODUK UMKM ACI KEC. CIBUGEL KAB. SUMEDANG

¹Gustina Hidayat, S.E.M.M , ²Desan Henriawan, S.T., M.M
Sekolah Tinggi Ekonomi Sebelas April Sumedang
¹Gustina.gustin@yahoo.com, ²Desan.henriawan@gmail.com

Abstract

In Sumedang there are several SME companies that focus on the aci flour sector, one of which is a sub-district that has many aci businessmen in Cibugel sub-district, the socio-economic condition of Cibugel District, including the middle economy because most of them work as farmers and traders. In order to meet the standard of cassava that is in accordance with the appropriate product, the basic ingredients of aci are still small, so that most of these MSME players buy cassava basic ingredients from outside the region, business people here selling the aci starch have not been in the final process but are still in half-process conditions which are on sale is still in rough form. The ability to manage transaction data is not yet available. As a result of the pendampingan, Aci flour began to sell products until the final stage of fine aci was traded to market traders without labeling the brand, for coarse aci semi-finished products, keep sales, for cassava still buy from outside the region, namely Sukabumi because from Cibugeul itself the results of the cassava produced are still insufficient to meet the production process. Financial transaction activities are assisted by applications and it has been seen that the company's financial data is experiencing a profit or loss.

Keywords: *UMKM assistance, finished products, recording transactions*

Abstrak

Di Sumedang terdapat beberapa perusahaan UKM yang berfokus pada bidang tepung Aci salah satunya kecamatan yang banyak memiliki pembisnis di bidang aci itu berada di kecamatan Cibugel, Keadaan sosial ekonomi Kecamatan Cibugel Kabupaten termasuk ekonomi menengah karena sebagian besar bermata pencaharian sebagai Petani dan Pedagang. Untuk memenuhi standar singkong yang sesuai dengan produk layak yang di jadikan bahan dasar aci masih sedikit, sehingga kebanyakkan pelaku UMKM ini membeli bahan dasar singkong dari luar daerah, pelaku bisnis disini menjual tepung acinya belum pada proses akhir tetapi masih kondisi setengah proses yang mana aci yang di jual masih dalam bentuk kasar. Kemampuan pengelolaan data transaksi pun belum tersedia. Hasil dari pendampingan, tepung Aci mulai menjual produk hingga tahap akhir aci halus di perjual belikan ke pada pedagang pasar tanpa memberikkan label merk, untuk produk setengah jadi aci kasar tetap di pertahankan penjualannya, untuk singkong tetap membeli dari luar daerah yaitu Sukabumi karna dari Cibugeul sendiri hasil singkong yang dihasilkan masih kurang untuk memenuhi proses produksi. Kegiatan transaksi keuangan di bantu dengan aplikasi dan sudah terlihat secara data keuangan perusahaan mengalami profit ataupun rugi.

Kata kunci : Pendampingan UMKM, Produk jadi, Pencatatan Transaksi

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia semakin bertambah setiap tahunnya. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, saat ini pelaku UKM di Tanah Air mencapai angka 60 juta. Jumlah tersebut diprediksi terus bertambah seiring dengan kemajuan teknologi dan potensi sumber daya manusia yang semakin berkembang. Dalam Usaha Kecil Menengah (UKM) pemasaran memiliki peranan penting dan pemasaran sangat penting untuk menjamin kelangsungan dan perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang. Pada dasarnya dalam Usaha Kecil Menengah (UKM), pemasaran bisa disebut faktor utama untuk menentukan berjalannya suatu usaha. Misalnya ketika kita memulai berwirausaha, salah satu fokus terpenting kita adalah bagaimana cara mendapatkan konsumen pertama kita dengan menjalankan strategi pemasaran yang baik. Ditengah persaingan usaha yang semakin padat, Usaha Kecil Menengah harus punya kelebihan dibanding pesaing, agar bisa mencapai target volume penjualan yang diinginkan.

Penjualan menurut Kotler dalam Rogi dan Eka (2016) diketahui bahwa pasar pokoknya penjualan adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi pribadi dan dipersiapkan oleh penjualan untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang yang ditawarkan. Dalam penjualan para pelaku bisnis harus menjaga kualitas produk serta menjaga kredibilitas kemasan produknya.

Di Sumedang terdapat beberapa perusahaan UKM yang berfokus pada bidang tepung Aci salah satunya kecamatan yang banyak memiliki pebisnis di bidang aci itu berada di kecamatan Cibugel, Keadaan sosial ekonomi Kecamatan Cibugel Kabupaten termasuk ekonomi menengah karena sebagian besar bermata pencaharian sebagai Petani dan Pedagang. Sektor ini didukung oleh keadaan

lahan yang subur. Dari sektor pertanian tanaman yang biasa ditanam oleh penduduk adalah tanaman singkong dan jagung. Masing-masing perusahaan berusaha untuk membuat pasar seluas-luasnya dengan kata lain masing-masing perusahaan berusaha untuk memperoleh konsumen di perusahaannya.

Untuk itu, di dalam menjual produknya, perusahaan berusaha menyesuaikan dengan keinginan, kebutuhan dan selera konsumen. Dengan mempelajari perilaku konsumen perusahaan dapat mengetahui peluang-peluang atau kesempatan yang dapat diraih. Dengan meningkatkan promosi yang nantinya akan dapat meningkatkan volume harga produk yang kemudian akan berdampak pada peningkatan volume penjualan sehingga penjualan dari musim ke musim dapat meningkat. Selain itu para UMKM dituntut untuk kreatif dan inovatif dalam kegiatan penjualan.

Daerah Cibugeul ini meskipun terdapat beberapa petani singkong, untuk memenuhi standar singkong yang sesuai dengan produk layak yang di jadikan bahan dasar aci masih sedikit, sehingga kebanyakan pelaku UMKM ini membeli bahan dasar singkong dari luar daerah, kendala yang terjadi tidak hanya dari itu tetapi dari segi pemilik lahan lebih memilih berfokus pada tanaman jagung yang akan dijadikan bahan dasar pakan ternak. Kebanyakan pelaku bisnis disini menjual produknya tepung acinya belum pada proses akhir tetapi masih kondisi setengah proses yang mana aci yang di jual masih dalam bentuk kasar dan membutuhkan dua kali proses kembali guna memperoleh aci yang siap jual di pasaran langsung, sehingga proses penjualannya yang bisa di raih hanya sebatas sampai pengepul aci kasar saja.

Pemilik UMKM tersebut sudah memiliki kemampuan yang baik pada sisi manajerialnya, akan tetapi dalam riwayat transaksi belum terdokumentasikan dengan baik. Maka perlu peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan

keuangan berbasis software ataupun aplikasi, kemampuan pengelolaan data transaksi ini akan memudahkan pelaku umkm dalam pencatatan dan pembukuan laporan keuangan bisnisnya.

Tujuan penelitian ini untuk mencari dan mengumpulkan data mengenai pendampingan penjualan produk UMKM di Desa Cibugel, Untuk mengetahui potensi lahan yang bisa dijadikan sebagai penanaman singkong, mengetahui cara pengembangan singkong yang berkualitas baik untuk bahan dasar produk aci, serta mengetahui hasil dari pendampingan penjualan aci. Dan peningkatan kemampuan pengelolaan manajemen usahanya dalam sisi administrasi keuangan.

Kami sebagai peneliti melihat potensi yang baik jika penjualan di tingkatkan kembali, guna meningkatkan pendapatan bagi para pelaku UMKM aci ini, untuk mencapai goal pengembangan penjualan ini harus dibarengi dengan strategi perapihan data transaksi, metode, dan model yang tepat.

2. METODE

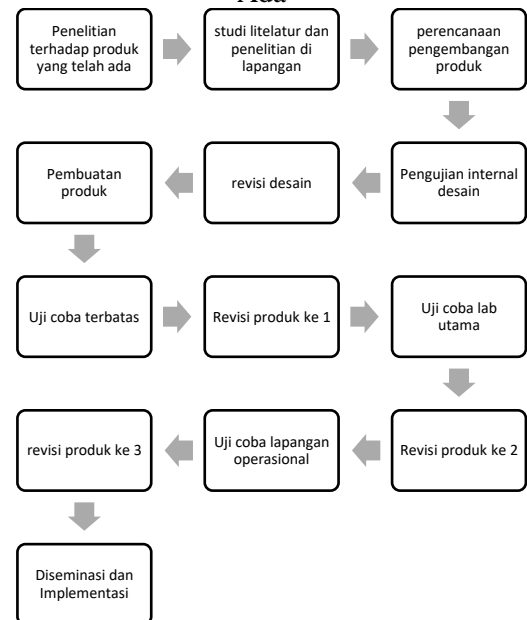
Metode penelitian yang akan digunakan dalam proses pmdampingan penjualan aci adalah menggunakan metode penelitian dan pengembangan. Dalam hal ini menurut Richey dan Kelin (2009) dalam bidang pembelajaran menyatakan bahwa penelitian ini sekarang dinamakan *design and development research is the systemantic study of design, development and evaluation processes with the aim of establishing an empirical basic for the creation of instructuional and noninstructional and tool and new or enhanced model that govern their development.* yang mana perancangan penelitian pengembangan merupakan kajian yang sistematis tentang bagaimana membuat rancangan suatu produk dan mengevaluasi kinerja produk tersebut, dengan tujuan dapat diperoleh data secara empirirs yang dapat

digunakan sebagai dasar untuk membuat produk, alat-alat dan model yang dapat digunakan dalam pembelajaran atau nonpembelajaran. Kegiatan pengembangan produk melibatkan multidisplin dalam hal desain, proses, *product quality assurance*, inovasi, teknologi penjualan serta pengelolaan bisnis.

Sesuai dengan tujuan dalam penelitian ini guna mengkaji produk yang telah ada, untuk mengetahui spesifikasi, kelebihan dan kekurangan yang di peroleh dari lapangan selanjutnya peneliti akan melakukann studi litelatur mengenai teori yang relevan. Berdasarkan hasil dari studi litelatur tersebut peneliti membuat rancangan produk yang bersifat menyempurnakan produk ke tahap yang produk lebih efektif dan tepat pada tujuan awal. Langkah-langkah penelitian yang dilakukkn dalam penelitian menggunakan level 3 yang dikemukakan oleh Richey and Klein (2009), dengan formula sebagai berikut :

Gambar 1.1

Langkah-langkah Penelitian R&D yang bersifat Mengembangkan Produk yang Telah Ada



Sumber : Richey and Klein (2009)

Tahap Pengembangan Produk

Penelitian ini hanya meneliti dan mengembangkan rancangan produk di sisi penjualannya yang mana tidak membuat produk baru, sehingga tidak akan melakukan pengujian secara external produk melalui pengujian di lapangan. Oleh karena itu tahapan yang dilakukan hanya sebatas pengujian internal terhadap rancangan produk yang akan dibuat, dilakukan dengan cara berdiskusi dengan para ahli dan praktisi yang mana disini pelaku UMKM aci di desa Cibugeul. Pengujian secara internal ini bisa saja dilakukan lebih dari satu kali yang mana pengujian akan disesuaikan dengan perolehan rancangan yang di spakati bersama dengan para pelaku UMKM tetapi didalam penelitian ini peneliti hanya mengerjakan sampai batas desain produknya saja. Kegiatan pada tahap pengembangan disini berdasarkan rancangan yang telah dibuat dalam pengujian produk.

Tahapan Pengembangan Administrasi Keuangan

Pada tahap ini melakukan pelatihan administrasi keuangan diberikan kepada anak pemilik UMKM sebagai pemegang keuangan yaitu pelatihan menggunakan aplikasi yang sudah ada di android yaitu buku kas dan akuntansi UKM, dengan maksud dapat memperbaiki pengelolaan pencatatan transaksi yang selama ini belum tercatat. Selain pelatihan kami pun memberikan pendampingan selama 3 bulan dalam penggunaan aplikasinya.

Tahapan yang telah dilakukan saat ini meliputi :

- 1) Penelitian Terhadap yang telah ada
Penelitian pertama menggunakan metode kualitatif yang mana sumber informasi yang di peroleh dari pelaku UMKM yang

bertempat tinggal di Desa Cibugeul Dusun Cibugel, dimana teknik pengumpulan data dilakukan dengan sistem wawancara, observasi langsung ke pabrik. Hasil dari penelitian awal memberikan gambaran sistem pengolahan produk dimulai dari proses awal pemilihan bahan dasar singkong dan alur penjualan yang telah dilakukan.

- 2) Studi Litelatur dan Penelitian Lapangan
Litelatur yang peneliti pelajari mengenai sistem penjualan dan kualitas produk. Melalui studi litelatur ini diharapkan dapat memperoleh pemahaman secara teoritis tentang alur penjualan dari berbagai litelatur sehingga dapat memahami stuktur, komponen dan kinerja dari sistem. Studi lapangan pun dilakukan guna memberikan gambaran secara langsung.
- 3) Perencanaan Desain Produk
Hasil dari penelitian awal selanjutnya akan di gunakan untuk membuat rancangan strategi penjualan dengan sistem yang baru, pada permulaan akan dilakukan kajian lebih mendalam mengenai rancangan proses pemilihan lahan dan kualitas bibit singkong akan dilakukan penelitian secara kritis, dari hasil evaluasi kritis akan dilakukan penyempurnaan.
- 4) Revisi Desain
Kemungkinan akan ada revisi untuk penyempurnaan berdasarkan pendapat dari pelaku UMKM dan praktisi terhadap rancangan pemilihan kualitas lahan dan bibit yang disesuaikan dengan cuaca di daerah cibugeul

apakah cocok atau tidaknya. Selanjutnya akan pendapat itu akan digunakan untuk penyempurnaan rancangan produk berikutnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendampingan mulai dilakukan dari pembelian bahan baku dari Cibugeul namun hasil singkongnya masih tidak mencukupi kebutuhan bahan baku yang di perlukan dan hanya ada satu jenis singkong yaitu jantung yang tersedia di petaninya, sehingga pembelian singkongnya membeli dari daerah Sukabumi karena jenis singkong kasesa paling banyak adanya didaerah ini. Kualitas singkong yang baik untuk dibuat aci, itu hanya jantung, tahlilan dan kasesa.

Proses produksi tahun ini di mulai dari bulan Juni karena sudah mulai musim kemarau, disini perusahaan masih menggunakan pengeringan dengan sinar matahari sehingga produksi hanya bisa digunakan selama 4 bulan saja yaitu Juni-Desember. Karena pandemi yang terjadi saat ini jumlah karyawan dikurangi menjadi 7 orang yang tadinya 12 orang, meskipun berkurangnya karyawan UMKM tetap dapat menjalankan operasional bisnisnya tanpa harus mengurangi produksi setiap harinya karena sudah mengantisipasi dengan menggunakan bantuan mesin. Alat pencucian singkong yang telah dikupas sudah menggunakan mesin yang di semprot, Alat parut singkong sekarang digunakan dengan mesin sehingga dalam satu kali produksi dapat menggiling sebanyak 3.5 ton-4ton aci. Alur produksi acinya dapat di lihat pada gambar berikut :



Gambar 2.1

Alur Produksi Tepung Aci Kasar

Kemasan produknya UMKM menggunakan kemasan karung dengan berat 50kg, sekali kirim dapat memuat 200sak dan dilakukan pengiriman dengan mobil truk, tetapi jika pengiriman dalam jumlah 2ton-3ton cukup menggunakan mobil engkel saja. Produk aci setengah jadi yaitu aci masih dalam kondisi kasar ini di distribusikan ke 3 lokasi pabrik besar tapioka yaitu Bandung, Bogor dan Tasik. Selama Pendampingan UMKM di sarankan memproduksi aci sampai ke aci halus yang siap digunakan untuk diolah menjadi bahan makanan, sampai dengan berakhirnya masa pendampingan 2 bulan aci halus ini. UMKM dapat menjual 1ton ke pasar tradisional sumedang, karna permintaan pasar aci yang di terima tidak boleh menggunakan merk karna pedagang pasar sendirilah yang akan memberikkan merk.

Dengan di tambahkan variasi produk yang di jual ke arah tepung aci halus, diharapkan menambah income bagi UMKM, pada awalnya UMKM ragu untuk memproduksi Tepung aci halus. Setelah dilakukan pendampingan yang diawali dengan :

a. Target Pasar

Jika menjual ke pabrik besar tidak memungkinkan karena mesin penghalus hanya berkapasitas 500kg dalam satu

kali produksi, maka penjualan di arahkan ke pasar kecamatan terdekat yaitu kecamatan Cibugeul dan pengepul aci halus di pasar Sumedang.

b. Pembuatan Perjanjian Transaksi

Setelah mendapatkan konsumen, ada beberapa perjanjian transaksi barang akan dikirimkan jika sudah ada uang masuk 50% terlebih dahulu dan tidak memberikan label merk terhadap produk, karena konsumen sudah memiliki merk dagang tersendiri jadi disini UMKM berperan sebagai suppyer saja. Pada bulan pertama mendapatkan orderan aci halus sebanyak 1 ton, yang mana ongkos pengiriman sudah termasuk kedalam harga yang disepakati diawal.

c. Produk Kirim

Pada saat uang masuk 50% maka keesokkan harinya produk akan dikirimkan, karena proses penghalusan tepung membutuhkan waktu 1 hari saja. Dan saat barang sampai ke konsumen maka pelunasan uang.

Setelah di lakukan pendampingan penjualan produk aci dengan kualitas aci halus, maka proses produksi bertambah menjadi sebelas langkah, seperti pada gambar berikut ini :

Gambar 2.2

Alur Produksi Tepung Aci Halus



Gambar 2.3
Proses Produksi Tepung Aci



Kegiatan pelatihan administrasi keuangan berdasarkan kondisi awal yang mana pencatatan transaksi keuangan yang dilakukan secara manual serta belum tertib dan teratur. Setelah pelatihan diharapkan Umkm dalam menjalankan kegiatan bisnis mempunyai dokumen keuangan yang lebih lebih tersusun rapih. Hasil pelatihan UMKM sudah mulai memahami pentingnya pengelolaan keuangan usaha dan pemisahan dana keuangan pribadi dengan bisnis. Selain itu juga UMKM mendapatkan informasi yang lebih jelas mengenai laba yang di peroleh dalam setiap satu kali transaksi.

4. KESIMPULAN

Kecamatan Cibugel yang merupakan salah satu bagian dari kabupaten sumedang telah diketahui sebagai lahan yang memiliki potensi dalam bidang pertanian, yang salah satunya adalah singkong. Salah satu pelaku UMKM di daerah tersebut memiliki beberapa potensi dan masalah yang di temukan peneliti

sekaligus memberikan konsep solusi dari beberapa hal tersebut.

Hal yang bisa menjadi potensi peningkatan keuntungan pada proses produksi aci di UMKM tersebut yaitu menambahkan variasi olahan aci. Selama ini umkm tersebut hanya memproduksi aci kasar yang di distribusikan kepada pabrik pengolahan aci lanjutan. Peneliti menemukan celah konsep solusi untuk meningkatkan keuntungan dengan menambah variasi produk olahan aci halus dan memberikan saran perubahan alur produksi olahan singkong tersebut. Aci halus dapat dimanfaatkan oleh konsumen akhir, sehingga dapat memperluas pangsa pasar umkm tersebut.

Selanjutnya mengenai pencatatan riwayat transaksi keuangan yang secara penuh menggunakan pencatatan manual. Proses pencatatan keuangan tersebut tentunya memiliki dampak positif dan negatif. Beberapa dampak negatifnya adalah lamanya waktu proses pencarian beberapa catatan keuangan, buku pencatatan tersebut dapat rusak bahkan hilang. Peneliti menyarankan pemilik umkm untuk menggunakan aplikasi keuangan online berbasis android sekaligus yang dapat di sinkronkan dengan aplikasi versi komputernya. Dengan saran solusi tersebut diharapkan dapat menanggulangi beberapa masalah yang mungkin akan terjadi di masa depan.

5. REFERENSI

Regi & Eka (2016). Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Jurnal Valuta*, 2, 286-303

Richey, C Rita and Klein, D James, (2009). *Design and Development Research*

Methods, Strategies and Issues, Lawrence Erlbaum Associates, Inc

Ratri & Alif (2019) “Pendampingan Pembuatan Aplikasi Eduwisata Keunggulan Lokal bagi Guru Paud di Jepeara”. *Jurnal pengabdian Masyarakat*. DOI:<http://dx.org.10/10.30999/jpkm.v10il.652>

Aloysius & Pramatatya (2020) “ Pendamping dan Pelatihan Pengelolaan Limbah Organik Menjadi Produk Bernilai Ekonomi di SMA Negeri 1 Bengkayang” *Jurnal ABDIMAS BSI*

Kemenristekdikti, 2018, *Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi XII*. Kementerian riset, eknologi dan Pendidikan Tinggi, Jakarta. 135 hal