



**"Tema: 8 (pengabdian kepada masyarakat)"**

**"PENDAMPINGAN PEMASARAN, MANAJEMEN MUTU DAN  
PEMBUKUAN BAGI KELOMPOK USAHA BERSAMA"**

Oleh

**"Uswatun Hasanah, Taufik Hidayat, Yanuar E. Restianto, Wahyudin, dan Krisnhoe R.  
Fitrijati"**

**"FEB UNSOED"**

**"[uswatun.hasanah@unsoed.ac.id](mailto:uswatun.hasanah@unsoed.ac.id)"**

**ABSTRAK**

Sering sekali Kelompok Usaha Bersama (KUB) bubar dikarenakan tidak adanya pencatatan dan transparansi keuangan yang jelas. Disamping itu, produk olahan pangan berbahan dasar lele yang dihasilkan KUB terkendala pemasaran dan mutu produk yang masih kalah bersaing dengan produk sejenis di pasaran. Dibutuhkan penyuluhan dan pendampingan dari akademisi demi keberlangsungan hidup KUB di pedesaan. Melalui penyuluhan dan pendampingan tentang strategi pemasaran, manajemen mutu dan pembukuan KUB, kemampuan managerial para pengurus meningkat serta mampu mempertanggungjawabkan pengelolaan keuangan KUB berupa pelaporan keuangan kepada pihak yang berkepentingan.

Kata Kunci: *Kelompok Usaha Bersama (KUB), pendampingan, pemasaran, manajemen mutu, pembukuan*

**ABSTRACT**

Very often the Joint Business Group (Kelompok Usaha Bersama/KUB) breaks up due to the absence of clear financial records and transparency. In addition, processed food products made from catfish produced by KUB are constrained by marketing and product quality which are still unable to compete with similar products on the market. Counseling and assistance from academics is needed for the survival of KUB in the countryside. Through counseling and mentoring on KUB's marketing strategy, quality management and bookkeeping, the managerial ability of the management increased and was able to take responsibility for KUB's financial management in the form of financial reporting to interested parties.

Keywords: *Joint Business Group (KUB), assistance, marketing, quality management, bookkeeping*

**PENDAHULUAN**

Desa Banjarsari Wetan terletak di kecamatan Sumbang Kabupaten Banyumas. Desa Banjarsari Wetan ini adalah pemekaran dari Desa Banjarsari yang merupakan daerah prioritas di Kabupaten Banyumas (Data PPLS 2011, BPS). Masyarakat Banjarsari wetan memiliki banyak kelompok aktif yakni diantaranya adalah kelompok tani, kelompok tani pepaya, kelompok ibu PKK, kelompok UMKM, Karang Taruna dan lain-lain.

Belakangan ini desa Banjarsari Wetan bekerjasama dengan Tim Kerja Pembangunan Desa



mandiri "Mitra Desa KMFEB" dengan memanfaatkan potensi desa tersebut. Program tim kerja ini program di bawah Kementerian Sosial dan Politik BEM FEB UNSOED. Pada program tersebut telah dibentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) dan diberi nama "MITRA SOEDIRMAN" yang terdiri dari 15 orang warga desa. Pada kesempatan kali ini mereka mendapatkan berbagai macam pelatihan dan pembinaan yang berbeda seperti pelatihan pembuatan produk yang saat itu mereka meminta diversifikasi produk yakni berbahan lele. Hal ini dilakukan karena mereka meminta diajarkan kemampuan yang lain dan melihat potensi pasar yang cukup baik terhadap produk olahan ikan lele.

Proses mitra dan pembinaan dengan Mitra Desa harus berakhir dikarenakan selesainya program pembinaan. Tujuan belum sepenuhnya tercapai namun semua harus diakhiri melihat masa periode sudah selesai. Padahal layaknya usaha dalam fase start-up mereka sangat terbatas modal dan sebagainya (Hasanah, Sularso, dan Praptapa, 2014). Hal ini berdampak kepada UMKM binaan yang masih membutuhkan pembinaan. Oleh karena itu untuk melanjutkan program Mitra Desa dan memastikan UMKM dapat terus produktif kali ini kami ingin membantu KUB Mitra Soedirman dalam hal pemasaran, peningkatan mutu produk dan pembukuan bagi UMKM. Hal ini menindak lanjuti karena sering sekali kelompok usaha bubar dikarenakan tidak adanya pencatatan dan transparansi keuangan yang jelas.

Dari hasil diskusi dengan mitra, kami mengidentifikasi beberapa masalah yang harus diatasi yaitu sebagai berikut.: 1) *Quality Control* Produk dan Pemasaran. UMKM di Banjarsari Wetan masih dalam proses tumbuh dan berkembang. Produk-produk mereka masih belum terjaga mulai dari rasa, bentuk, ukuran dan *packaging*-nya. Hal ini terjadi karena belum ada pemasok tetap untuk memenuhi kebutuhan. Mereka masih membeli secara ecer di toko-toko. Jumlah produksi yang minim membuat mereka acuh terhadap kualitas kontrol produk mereka. 2) Pola pencatatan dan transparansi keuangan. Hal ini terjadi karena memang mereka tidak memiliki pengetahuan yang cukup untuk melakukan hal itu. Pencatatan seadanya membuat kegiatan perencanaan pembiayaan tidak berjalan. Alokasi dana yang tidak jelas mengakibatkan kerugian terus terjadi. 3) Fasilitas penunjang yang minim. Sebagai usaha bisnis yang merintis dari awal, harus memiliki modal yang dapat digunakan untuk membeli alat-alat penunjang produksi seperti mesin sealer, alat pemotong kerupuk, open pegering, alat dapur, vakum dan berbagai alat lainnya. Terkadang jika ada pesanan yang cukup banyak UMKM Mitra Soedirman cenderung telat memenuhi kesepakatan atau hasil tidak maksimal dan bahkan tidak jarang mereka harus menolak pesanan dikarenakan jumlah alat yang tidak memadai.

Menurut Laudon dan Laudon (2012), jumlah investasi pada teknologi informasi meningkat dari tahun ke tahun. Kondisi tersebut terjadi karena para pelaku bisnis telah merasakan manfaat ekonomi secara nyata dari penggunaan teknologi informasi. Manfaat dari penggunaan teknologi informasi antara lain peningkatan produktivitas perusahaan, pengambilan keputusan yang lebih baik oleh manager dan perbaikan efisiensi sumber daya perusahaan (Dedrick et al., 2001). Teknologi informasi ini dapat dimanfaatkan dalam kegiatan pemasaran, manajemen mutu dan bahkan pembukuan.



Berdasarkan uraian di atas, tim pengabdian kepada masyarakat LPPM UNSOED melalui skim dengan penerapan IPTEKS bermaksud melaksanakan serangkaian kegiatan di Banjarsari Wetan yang bertujuan untuk 1) membangun sinergi antara pengabdian (dosen FEB UNSOED) dengan UMKM di Desa Banjarsari Wetan Kecamatan Sumbang khususnya yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUB) Mitra Soedirman, dan 2) meningkatkan daya saing UMKM di Desa Banjarsari Wetan Kecamatan Sumbang dengan memberikan pelatihan pemasaran, peningkatan mutu produk dan pembukuan UMKM.

## **METODE PENELITIAN**

Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut:

- a. Cara pemilihan mitra: dengan mempertimbangkan keberlanjutan usaha di pedesaan yang dalam fase perintisan serta berdasarkan rekomendasi pimpinan fakultas khususnya tim fasilitator pengabdian kepada masyarakat jurusan akuntansi, maka dipilihlah mitra KUB "Mitra Soedirman".
- b. Bahan dan alat-alat spesifik yang digunakan terdiri dari bahan baku lele segar yang dipanen masyarakat Desa Banjarsari Wetan atau dibeli di pasar bersama dengan bumbu dan bahan pelengkap lainnya. Peralatan sederhana seperti baskom sebagai wadah pencampur adonan, blender untuk menghaluskan bumbu, plastik untuk membungkus lontong kerupuk, panci dandang besar untuk mengukus adonan lontong kerupuk, lemari pendingin untuk menyimpan lontong kerupuk, pisau dan talenan untuk merajang kerupuk, serta tampah untuk alas menjemur kerupuk.
- c. Disain alat, kinerja dan produktivitas peralatan sederhana yang dimiliki KUB tidak mampu memenuhi permintaan pasar, sehingga tim pengabdian mewujudkan pengadaan alat pemotong otomatis yang dapat mengatur ketebalan hasil rajangan (supaya terstandar bentuk dan ukurannya). Sejatinya menggunakan alat ini meningkatkan produktivitas rajangan kerupuk, akan tetapi muncul masalah berikutnya yaitu tempat menjemur yang terbatas, sehingga sementara ini pengeringan kerupuk masih menjadi kendala. Selain sangat bergantung pada panas matahari, tampah dan ruang tempat penjemuran sangat terbatas, sehingga KUB masih membatasi produksi per hari hanya 2 kilogram saja.
- d. Cara pengumpulan dan interpretasi data yang dilakukan dalam program pengabdian ini menggunakan teknik observasi langsung dan wawancara di lokasi kegiatan KUB, yaitu di rumah ketua KUB (Ibu Turiah). Tim pengabdian yang sebelumnya telah melakukan survey lokasi memutuskan rumah Ibu Turiah sebagai pusat kegiatan karena memiliki ruang depan/teras yang cukup luas sebagai tempat berkumpul dan melakukan penyuluhan dan pendampingan bagi seluruh anggota KUB Mitra Soedirman.



## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Tim pengabdian mengamati urutan proses pembuatan kerupuk dan memberi masukan untuk meningkatkan mutu produk serta harga jualnya. Dilanjutkan dengan penyuluhan dan pendampingan pemasaran, selain mengikutsertakan KUB dalam Bazaar, tim pengabdian juga menawarkan ke beberapa pihak seperti koperasi karyawan Unsoed dan personal. Dari sini tim pengabdian mendapat masukan dari calon konsumen bahwa harga kerupuk tergolong tinggi sehingga sulit bersaing jika dipasarkan di sekitar kampus. Satu bungkus kerupuk matang dengan berat bersih sekitar 50 gram dibanderol Rp8.000,- padahal kemampuan dan kemauan konsumen untuk membayar sebungkus kerupuk paling tinggi Rp5.000,-

Ketua tim dan salah satu anggotanya berkesempatan menyampaikan tentang pembukuan transaksi selama menjalankan usaha bersama. KUB diminta memisahkan pencatatan antara transaksi KUB dengan transaksi pribadi. Menggunakan catatan sederhana berupa buku kas, dicatat aliran kas masuk dan keluar serta saldo kas KUB tiap ada transaksi. Transaksi KUB meliputi penerimaan bantuan modal, pembelian bahan baku lele, tepung tapioka, telur, bumbu-bumbu serta bahan pelengkap lainnya. Selain itu transaksi penjualan kerupuk dan nugget juga dicatat. Setelah itu dibuat rekapitulasinya dan dibuatkan laporan keuangan berupa laba rugi, perubahan modal, dan neraca. Mitra juga diajarkan membaca laporan keuangan yang berguna untuk mengevaluasi jalannya usaha mereka. Jika terjadi kerugian, mitra dapat segera memperbaiki pengelolaan usaha, apakah dari sisi produksi ataupun pemasaran. Sebaliknya apabila timbul keuntungan, maka bisa dibicarakan pembagiannya kepada seluruh anggota KUB.

Penyuluhan dan pendampingan berikutnya disampaikan oleh anggota tim, mengangkat tema penentuan harga jual. Mitra KUB diajarkan cara menghitung harga jual berdasarkan harga pokok ditambah persentase keuntungan yang diharapkan. Informasi ini sangat dibutuhkan mitra untuk mengantisipasi kerugian akibat tidak lakunya produksi kerupuk karena tidak terjangkau oleh daya beli masyarakat di sekitar Purwokerto. Harga pokok terdiri dari harga bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (biaya tetap dan variabel dalam produksi selain bahan baku dan tenaga kerja).

Materi berikutnya dalam penyuluhan dan pendampingan KUB Mitra Soedirman adalah mengenai kontrol atas kualitas produk, disampaikan oleh anggota tim. Bahwa produksi pangan hasil olahan lele dan lainnya harus memahami cara pengolahan yang baik dan higienis agar tidak menimbulkan dampak buruk bagi kesehatan. Ukuran produk juga sebaiknya terstandar, bukan hanya standar rasa ataupun tekstur kerupuk yang perlu standarisasi.

Terakhir disampaikan tentang pemasaran produk oleh anggota tim. Terkait kemasan, harus diperhatikan kemasan yang baik dan tidak mudah bocor khususnya kerupuk matang. Sebisa mungkin produksi harus kontinyu agar pemasaran pun dapat konsisten, apalagi untuk produk baru semacam kerupuk dan nugget lele yang belum banyak didengar masyarakat. Jangan sampai terjadi karena



ketidaksabaran penjual yang tak kunjung laku produknya kemudian tidak produksi lagi, padahal ada konsumen yang mencarinya. Jangan bosan menawarkan di rumah makan untuk produk yang siap santap dan di pasar-pasar untuk produk yang siap goreng.

Pada pertemuan selanjutnya, penyuluhan dianggap cukup sehingga hanya dilakukan pendampingan saja. Segala kendala yang dihadapi mitra disampaikan kepada tim pengabdian. Salah satunya tentang bagaimana memenuhi permintaan pelanggan. Diputuskan untuk membeli alat/mesin pemotong lontong kerupuk yang terbuat dari besi anti karat. Mesin ini bergerak dengan tenaga listrik. Pemilihan alat potong bertenaga listrik ini dengan pertimbangan daya listrik yang digunakan cukup rendah, hasil potongan bisa rapih dan teratur sehingga meringankan pekerjaan sekaligus menjaga kualitas. sayangnya pada percobaan pertama, ketika mulai memotong terlihat adonan kerupuk lengket di pisau. Hal ini kemudian diatasi dengan mengoleskan minyak pada pisaunya.

Pada saat pendampingan diketahui adanya perbedaan perlakuan terhadap proses pengolahan bumbu kerupuk yang menyebabkan warna kerupuk lebih gelap dari biasanya, walaupun tidak merusak rasa kerupuk. Hal ini menjadi pelajaran penting bagi KUB agar kedepannya tidak lagi mengubah perlakuan agar tidak merusak hasil produksi.

Temuan lainnya saat pendampingan diketahui bahwa pembukuan masih belum dipraktikkan karena belum dibagikan contoh konkrit (template)-nya. Pada pendampingan berikutnya disampaikan lagi tentang pentingnya pencatatan transaksi sambil menjelaskan cara melakukan pembukuan. Adapun mengenai pemasaran, tim pengabdian kepada masyarakat dibantu mahasiswa untuk menawarkan kerupuk di toko maupun supermarket dengan sistem konsinyasi.

Menurut pengamatan tim pengabdian, tingginya harga jual produk disebabkan perolehan bahan baku dan pelengkap yang masih eceran, perlu diupayakan perencanaan produksi yang matang sehingga pembelian bahan mentah bisa dilakukan secara masif dan mendapat harga yang lebih murah. Kemasan juga perlu dirancang sedemikian rupa agar tidak menyedot biaya pembuatannya yang terlalu tinggi, sehingga dapat menekan harga pokok. Keuntungan yang diperoleh sebaiknya tidak mengambil margin terlalu tinggi dalam tahap pengenalan produk supaya dapat bersaing dengan produk sejenis dalam hal harga terjangkau tetapi tetap mempertahankan kualitas dan rasa.

Dampak dari kegiatan pendampingan pemasaran, manajemen mutu, dan pembukuan pada KUB Mitra Soedirman adalah munculnya semangat dari para anggota KUB untuk terus berusaha pantang menyerah walaupun harus menerima kenyataan bahwa produk buatannya masih tergolong mahal. Masih berproses untuk menentukan harga jual yang tinggi tersebut, semoga dapat dipecahkan bersama antara tim pengabdian dan mitra KUB.

Sinergi antara KUB sebagai praktisi dan akademisi (tim pengabdian dan mahasiswa) diharapkan dapat membantu pemerintah daerah memecahkan masalah pengangguran maupun desa yang tertinggal agar dapat terbangun perekonomiannya. Akademisi yang memiliki segudang ilmu pengetahuan seyogyanya tidak pelit berbagi ilmu kepada para praktisi untuk memecahkan permasalahan, sekaligus



ajang pembuktian empiris atas teori yang selama ini diyakininya. Para praktisi pun sebaiknya bersifat terbuka terhadap masukan dari luar, berperan aktif dalam perbaikan usaha, serta mau berbagi pengalaman empiris kepada akademisi.

## **KESIMPULAN**

Walaupun ditemukan kendala selama pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini, namun program dapat berjalan sesuai yang direncanakan. Melalui penyuluhan dan pendampingan tentang strategi pemasaran, manajemen mutu dan pembukuan KUB, kemampuan managerial para pengurus meningkat serta mampu mempertanggungjawabkan pengelolaan keuangan KUB berupa pelaporan keuangan kepada pihak yang berkepentingan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim pengabdian program Pengabdian kepada Masyarakat LPPM UNSOED Penerapan IPTEKS mengucapkan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada Rektor UNSOED dan Ketua LPPM yang telah memberi kesempatan tim untuk terjun langsung di masyarakat berbagi ilmu dan praktik. Kepada dekan FEB dan ketua Jurusan Akuntansi FEB UNSOED serta kepala laboratorium pengembangan UMKM FEB UNSOED juga disampaikan terima kasih atas upayanya memfasilitasi sejak awal hingga berlangsungnya kegiatan program PkM ini.

Agar kemanfaatan program pengabdian kepada masyarakat ini dapat bertahan lama, sebaiknya antara mitra dan tim pengabdian tetap terjalin silaturahmi sehingga apabila terdapat kendala dalam pengelolaan usaha KUB dapat segera didiskusikan dan mendapat pencerahan untuk mengatasi segala permasalahannya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Badan Pusat Statistik. [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) diakses 12 Januari 2016

Dedrick, Jason, Vijay Gurbaxani, dan Kenneth L. Kraemer. 2001. *Information Technology and economic performance : a critical review of the empirical evidence*. Centre for Research on Information Technology and Organizations. University of California

Hasanah, U. Sularso, H., Praptapa, A. 2014. *Pendampingan UKM Dan Wirausaha Pemula Dalam Peningkatan Entrepreneurial Skill Untuk Start-Up Bisnis*. Laporan pengabdian kepada masyarakat. Tidak dipublikasikan.

Laudon, Kenneth C, Jane P. Laudon. 2012. *Management Information System: Managing The Digital Firm*. Pearson Education. London.