

Optimalisasi Sistem Operasi dan Harga Jual untuk Kontinuitas Usaha Kerupuk Singkong Sadariyah “Mbah Juki” Blitar

Nilawati Fiernaningsih^{1*}, Mahmudatul Himmah², Zubaidi³, R N Akhsanu Takwim⁴,
Mochammad Junus⁵, Anna Widayani⁶, Ismanto⁷

nilafh@polinema.ac.id^{1*}, mahmudatul.himma@polinem.ac.id², zubaidi@polinema.ac.id³,
akhsanu.takwim@polinema.ac.id⁴, mohammad.junus@polinema.ac.id⁵,

annawidayani@akb.ac.id⁶, ismanto@akb.ac.id⁷

^{1,2}Program Studi Administrasi Bisnis

³Program Studi Manajemen Pemasaran

⁴Program Studi Teknik Mesin

⁵Program Studi Jaringan Telekomunikasi Digital

⁶Program Studi Operasionalisasi Perkantoran Digital

⁷Program Studi Penyuntingan Audio dan Video

^{1,2,3,4,5}Politeknik Negeri Malang

^{6,7}Akademi Komunitas Negeri Putra Sang Fajar Blitar

Received: 24 08 2024. Revised: 28 08 2024. Accepted: 05 09 2024

Abstract : The community service program in Dawuhan Village, Kademangan District, Blitar Regency, focused on the development of the micro, small, and medium enterprise (MSME) "Mbah Juki" cassava crackers, which faced significant challenges in pricing, production efficiency, and marketing. The primary objective of the program was to enhance participants' managerial and technical capacities through training in operational systems and pricing strategies. The methodology involved problem identification through surveys, training, direct mentoring, and periodic evaluations. The results demonstrated improved participant abilities in setting more strategic pricing, enhancing production efficiency, and effectively utilizing social media and packaging design to attract customers. Evaluations indicated significant improvements in efficiency and product competitiveness, contributing positively to business sustainability and local economic empowerment. Overall, the community service activities successfully met the established targets and had a positive impact on both the MSME and the local community.

Keywords : MSME, Pricing, Production Efficiency.

Abstrak : Pelaksanaan pengabdian masyarakat di Desa Dawuhan, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar, fokus pada pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" menghadapi tantangan signifikan dalam penetapan harga jual, efisiensi produksi, dan pemasaran. Tujuan utama dari program ini adalah untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan teknis peserta melalui pelatihan sistem operasi, dan perhitungan harga jua.. Metode yang diterapkan meliputi identifikasi masalah melalui survei, pelatihan, pendampingan langsung, serta evaluasi berkala. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan kemampuan peserta dalam menetapkan harga jual yang lebih strategis, meningkatkan efisiensi produksi, serta memanfaatkan media sosial dan

desain kemasan untuk menarik konsumen. Evaluasi menunjukkan adanya perbaikan nyata dalam efisiensi dan daya saing produk, memberikan kontribusi positif terhadap keberlanjutan usaha dan pemberdayaan ekonomi lokal. Keseluruhan kegiatan pengabdian ini berhasil mencapai target yang ditetapkan dan memberikan dampak positif bagi UMKM serta masyarakat setempat.

Kata kunci : UMKM, Harga jual, Efisiensi produksi.

ANALISIS SITUASI

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam hal penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat (Vinatra, 2023). Salah satu UMKM yang berpotensi besar adalah kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki". Produk pangan lokal ini tidak hanya memiliki cita rasa yang khas dan digemari oleh banyak konsumen, tetapi juga memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah (Nurhatadi, Muhhamd, & Nursiwi, 2016). Meski demikian, kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usahanya. Kerupuk singkong adalah salah satu produk makanan ringan yang populer di Indonesia. Di Dusun Kedungsuruh, Desa Dawuhan, Kabupaten Blitar, Bapak Mustofa telah melanjutkan usaha produksi kerupuk singkong yang diwariskan secara turun-temurun oleh keluarganya. Meskipun sudah lama beroperasi, proses produksi kerupuk singkong "Mbah Juki" masih dilakukan secara manual, yang menyebabkan keterbatasan kapasitas produksi dan memengaruhi kualitas produk secara keseluruhan.

Ketergantungan pada tenaga manusia dalam proses produksi ini tidak hanya mengakibatkan waktu produksi yang lama, tetapi juga menyebabkan pemborosan sumber daya. Pada tahun 2023, kegiatan pendampingan dan pengabdian dilakukan untuk UMKM kerupuk singkong "Mbah Juki," dan hasilnya menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam berbagai aspek produksi. Setelah program pendampingan tersebut, keterampilan tenaga kerja dalam produksi meningkat sebesar 30% (Fiernaningsih, Susilo, & Widayani, 2023). Peningkatan ini mencakup kemampuan dalam menggunakan mesin pengaduk adonan yang baru, peningkatan efisiensi dalam proses produksi, serta pengetahuan teknis yang lebih baik dalam menjaga kualitas produk. Meskipun demikian, tantangan masih ada. Berdasarkan informasi dari mitra, permintaan kerupuk singkong di wilayah Blitar Raya, yang mencakup Tulungagung, Trenggalek, Blitar, dan Kediri, mencapai 10.600 kg per bulan. Namun, UMKM ini masih kesulitan memenuhi permintaan tersebut. Dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 6 orang (4 laki-

laki dan 2 wanita) dan metode produksi yang belum optimal, kemampuan untuk memenuhi kebutuhan pasar secara konsisten menjadi tantangan besar.

Selain itu, sistem manajemen yang belum terintegrasi dengan baik antara kepentingan rumah tangga dan usaha menyebabkan kurangnya efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan produksi serta administrasi manajerial (Sunarmo et al., 2023). Salah satu permasalahan utama lainnya adalah kesulitan dalam menetapkan harga jual yang optimal. Ketidakmampuan untuk menetapkan harga yang tepat tidak hanya menghambat kontinuitas produksi, tetapi juga berdampak pada keberlanjutan usaha dan perkembangan bisnis. Harga jual yang terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian, sementara harga yang terlalu tinggi akan mengurangi daya saing produk di pasar. Kesulitan ini memperburuk posisi UMKM dalam bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Permasalahan lainnya adalah kesulitan dalam menetapkan harga jual yang optimal. Ketidakmampuan dalam menetapkan harga yang tepat tidak hanya menghambat kontinuitas produksi tetapi juga berdampak pada keberlanjutan usaha dan perkembangan bisnis. Harga jual yang terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian, sementara harga yang terlalu tinggi akan mengurangi daya saing produk di pasar. Kesulitan ini memperburuk kondisi UMKM dalam bersaing di pasar yang kompetitif.

Kenyataan yang dihadapi UMKM kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" adalah adanya kesulitan dalam menetapkan harga jual yang optimal. Ketidakmampuan untuk menetapkan harga yang tepat menjadi penghalang utama dalam menjaga kontinuitas produksi, keberlanjutan usaha, dan mendorong perkembangan bisnis (Alyas & Rakib, 2017). Harga jual yang terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian, sementara harga yang terlalu tinggi mengurangi daya saing produk di pasar (Zubaidah, Wadhah, & Muzakki, 2024). Selain itu, sistem operasi dan produksi yang belum optimal menyebabkan inefisiensi, pemborosan sumber daya, dan ketidakmampuan untuk memenuhi permintaan pasar secara konsisten. Hal ini jauh dari kondisi ideal di mana UMKM diharapkan dapat memanfaatkan teknologi dan pengetahuan manajemen terbaru untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan pangsa pasar (Idayu, Husni, & Suhandi, 2021). Inisiatif ini bertujuan untuk membantu kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" dalam mengatasi kendala yang dihadapi melalui penerapan sistem operasi dan produksi yang lebih efisien.

Salah satu tujuan utama adalah memperbaiki metode perhitungan harga jual agar dapat menjaga kontinuitas produksi, keberlanjutan usaha, dan mendorong perkembangan bisnis. Inisiatif ini juga bertujuan untuk mengoptimalkan proses produksi agar lebih efisien, sehingga dapat meningkatkan daya saing produk di pasar. Melalui program pelatihan, workshop, dan

pendampingan teknis, diharapkan UMKM ini dapat memperkuat posisinya di pasar, menjaga keberlanjutan usahanya, dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal. Program ini juga diharapkan dapat memberikan model praktik terbaik yang dapat diberdayakan oleh UMKM lain dalam mengelola operasional dan produksi secara efektif dan efisien.

SOLUSI DAN TARGET

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki", solusi yang akan diterapkan mencakup beberapa aspek utama: 1) Optimalisasi Penetapan Harga Jual: a) Melakukan analisis mendalam terhadap biaya produksi, margin keuntungan, dan harga pasar untuk menetapkan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. b) Mengembangkan metode perhitungan harga jual yang memperhitungkan semua faktor penting seperti biaya operasional, bahan baku, tenaga kerja, serta strategi penetapan harga yang dinamis berdasarkan kondisi pasar. 2) Pengembangan Kapasitas Manajemen: a) Memberikan pelatihan manajemen usaha yang mencakup aspek keuangan, pemasaran, dan manajemen operasional. b) Pendampingan dalam pembuatan rencana bisnis yang berkelanjutan dan strategi pemasaran yang efektif.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pengabdian dilakukan di Desa Dawuhan Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar. Kegiatan ini dilakukan Bulan Juli-Agustus 2024. Berikut adalah rincian dari metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini: Identifikasi dan Analisis Masalah, Pelatihan, Pendampingan, Evaluasi dan Penyesuaian.

Langkah pertama dalam pengabdian ini adalah melakukan identifikasi dan analisis masalah yang dihadapi oleh usaha kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki". Proses ini melibatkan beberapa tahapan: 1) Survei Awal: Survei dilakukan untuk mengumpulkan data mengenai tantangan utama yang dihadapi dalam operasional dan produksi kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki". Data yang dikumpulkan meliputi aspek biaya produksi, kapasitas produksi, penetapan harga, serta strategi pemasaran. 2) Diskusi: Dilakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan karyawan untuk mendapatkan pemahaman lebih rinci mengenai masalah yang dihadapi. 3) Analisis Masalah: Berdasarkan data yang dikumpulkan, analisis dilakukan untuk mengidentifikasi area-area kritis yang memerlukan perbaikan. Hasil analisis ini menjadi dasar untuk merancang strategi dan intervensi yang tepat.

Setelah masalah teridentifikasi, langkah berikutnya adalah memberikan pelatihan dan workshop yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan teknis peserta. Kegiatan ini meliputi: 1) Pelatihan Sistem Operasi dan Produksi: Peserta diberikan pelatihan mengenai teknik-teknik modern dalam manajemen produksi dan pengendalian kualitas. Ini mencakup cara-cara untuk meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi pemborosan. 2) Pelatihan Penetapan Harga Jual: *Workshop* ini fokus pada metode perhitungan harga jual yang optimal dengan mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya produksi, margin keuntungan, dan daya saing di pasar. Peserta diajak untuk berlatih menetapkan harga berdasarkan simulasi berbagai kondisi pasar.

Untuk memastikan pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan dapat diterapkan secara efektif, dan kegiatan pendampingan langsung. Pendampingan ini mencakup: 1) Penerapan Sistem Operasi dan Produksi: Pelaku UMKM didampingi dalam menerapkan teknik-teknik yang dipelajari untuk meningkatkan efisiensi produksi. Bantuan teknis juga diberikan untuk mengatasi kendala yang muncul selama implementasi. 2) Perhitungan Harga Jual: pendampingan dilakukan untuk perhitungan harga jual yang mempertimbangkan seluruh faktor yang relevan, memastikan harga yang ditetapkan kompetitif namun tetap menguntungkan. Monitoring dan evaluasi secara berkala dilakukan untuk mengukur dampak dan keberhasilan dari intervensi yang dilakukan. Evaluasi akan dilakukan secara berkala untuk mengukur efektivitas dan keberhasilan metode baru dalam meningkatkan produksi dan penetapan harga jual.

HASIL DAN LUARAN

Hasil pelaksanaan pengabdian di Desa Dawuhan, Kecamatan Kademangan, Kabupaten Blitar, menunjukkan pencapaian yang sangat baik dalam mengatasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki." Melalui proses identifikasi dan analisis masalah, yang mencakup survei dan wawancara mendalam, berbagai tantangan seperti penetapan harga yang tidak tepat, dan tidak fisians dalam produksi, Dengan informasi ini, pelatihan dan pendampingan yang dilakukan berhasil meningkatkan kapasitas manajerial peserta secara signifikan. Mereka kini mampu menerapkan metode perhitungan harga jual yang lebih efektif dan strategi pemasaran yang lebih efisien, serta memanfaatkan media sosial dan desain kemasan untuk menarik lebih banyak konsumen.



Gambar 1. Diskusi tentang sistem operasi dan Produksi

Implementasi solusi yang diajarkan didukung oleh pendampingan langsung, yang memastikan penerapan pengetahuan baru secara efektif dalam operasional sehari-hari. Pendampingan ini membantu peserta mengatasi berbagai kendala teknis dan operasional serta menerapkan metode baru dalam manajemen produksi dan penetapan harga. Evaluasi berkala menunjukkan adanya peningkatan dalam efisiensi produksi dan penetapan harga jual yang lebih baik, yang berdampak positif pada daya saing produk kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" di pasar lokal.



Gambar 2. Melakukan kegiatan rekap data dalam produksi kerupuk singkong

Luaran dari kegiatan ini mencakup peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam manajemen usaha, yang berdampak langsung pada perbaikan dalam operasional dan pemasaran produk. Dengan penerapan metode perhitungan harga yang lebih baik dan strategi pemasaran yang efektif, UMKM ini berhasil meningkatkan profitabilitas dan daya saingnya. Selain itu, pelatihan tentang pemanfaatan media sosial dan desain kemasan memberikan keunggulan tambahan yang memperkuat posisi kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" di pasar. Kegiatan ini juga menawarkan model praktik terbaik yang dapat diadaptasi oleh UMKM lain, memberikan kontribusi positif terhadap pemberdayaan ekonomi lokal dan keberlanjutan usaha di desa tersebut.

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian berjalan sesuai dengan rencana, dengan partisipasi aktif dari para peserta yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan. Pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha secara lebih efisien dan kompetitif. Pendampingan yang dilakukan memastikan bahwa pengetahuan yang diperoleh dapat diterapkan secara efektif, sementara evaluasi berkala menunjukkan adanya peningkatan nyata dalam efisiensi produksi dan optimasi harga jual. Kegiatan ini tidak hanya mencapai target yang ditetapkan, tetapi juga memberikan landasan yang kuat bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha kerupuk singkong sadariyah "Mbah Juki" di masa depan. Dengan demikian, keseluruhan perencanaan hingga pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berhasil memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pemberdayaan UMKM lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim program Dana Padanan 2024 dari Politeknik Negeri Malang, berkolaborasi dengan Akademi Komunitas Negeri Putra Sang Fajar Blitar, mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Riset, dan Teknologi atas pendanaan kegiatan program Dana Padanan melalui Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi.

DAFTAR RUJUKAN

- Alyas, & Rakib, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Sosiohumaniora*, 19(2), 114–120.
<https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v19i2.12249>
- Fiernaningsih, N., Susilo, S. H., & Widayani, A. (2023). Peningkatan Kapasitas Produksi Dengan Teknologi Mixing Double Attack Untuk Memenuhi Permintaan Pasar Kerupuk. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(September), 2007–2012.
<https://journal.ummat.ac.id/index.php/jpmb/article/view/17038>
- Idayu, R., Husni, M., & Suhandi, S. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 7(1), 73.

<https://doi.org/10.35906/jm001.v7i1.729>

- Nurhatadi, E., Muhhamd, Di. R. A., & Nursiwi, A. (2016). Pemberdayaan UKM Kerupuk Singkong Melalui Diversifikasi Produk. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 4(2), 97–108. Retrieved from <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>
- Sunarmo, S., Pardiansyah, E., Rahmi, A., Purwani, A. E., Fattah, I., & Pratiwi, R. (2023). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Kelurahan Bendungan Hilir, Tanah Abang, Jakarta. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 7(2), 560–567. <https://doi.org/10.29407/ja.v7i2.19916>
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08. Retrieved from <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>
- Zubaidah, T. R., Wadhah, A. N., & Muzakki, K. (2024). Strategi Penentuan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Nusantara Entrepreneurship and Management Review*, 41–47. <https://doi.org/10.55732/nemr.v2i1.1195>