

## **Pengembangan Bisnis Aneka Cemilan UMKM di Desa Sukanagalih**

### ***Various Snacks Business Development for the Micro, Small, and Medium Enterprises in Sukanagalih Village***

<sup>1</sup>Natasha Wijaya, <sup>2</sup>Leonardo Julianco, <sup>3</sup>Josephine Janto, <sup>3</sup>Bryan Raffael Chandra, <sup>3</sup>Fernando Montero, <sup>4</sup>Ridha Aditya Nugraha, <sup>5</sup>Martina Tiara Kasih, <sup>5</sup>Gianni Tanoto

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta

<sup>2</sup>Program Studi Ekonomi, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta

<sup>3</sup>Program Studi Manajemen, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta

<sup>4</sup>Program Studi Hukum Bisnis, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta

<sup>5</sup>Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta

Korespondensi: R. Nugraha, [ridha.nugraha@prasetiyamulya.ac.id](mailto:ridha.nugraha@prasetiyamulya.ac.id)

Naskah Diterima: 28 Juli 2021. Disetujui: 16 Januari 2022. Disetujui Publikasi: 28 Juni 2022

**Abstract.** This activity aims to assist in business skills for the small enterprise *Rupi-Rupi Cemilan Bu Siti*, which produces various snacks, with the aim of business growth. The business owner struggles with limited and irregular sales due to strategic, operational, and marketing limitations. The activity is expected to bring the owner one step closer to achieving their desire to turn the business into a sustainable source of income through the presence of stable demand. The method consists of three stages: planning, intensive guidance through hands-on practice in Sukanagalih village, and follow-up guidance. This activity includes, among others, the increase in operational efficiency and consistency, brand and packaging development, new product varieties, and a simple financial recording system, along with increased revenue.

**Keywords:** *Snacks, SMEs, entrepreneur, Sukanagalih.*

**Abstrak.** Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan bantuan dalam bentuk kemampuan berbisnis pada usaha kecil “Rupi-Rupi Cemilan Bu Siti” yang memproduksi berbagai jenis makanan ringan, sehingga usaha dapat berkembang. Pemilik usaha mengalami permasalahan penjualan yang terbatas dan irreguler, dikarenakan hambatan dalam bidang strategis, operasional, dan pemasaran. Diharapkan kegiatan ini dapat memungkinkan mitra satu langkah lebih dekat dalam mencapai keinginannya untuk menjadikan usaha tersebut sebagai kesehariannya dengan adanya permintaan produk yang stabil. Metode yang digunakan terdapat tiga tahap yaitu perencanaan, pendampingan intensif yang merupakan praktek langsung di Desa Sukanagalih, dan pendampingan lanjutan. Hasil kegiatan ini adalah efisiensi dan konsistensi operasional, pengembangan merek dan kemasan, varian produk baru, dan sistem pencatatan keuangan sederhana, serta peningkatan omzet.

**Kata Kunci:** *Cemilan, UMKM, Wirausaha, Sukanagalih.*

## **Pendahuluan**

Desa Sukanagalih merupakan desa yang terletak di Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur. Karena letaknya yang dekat dengan pegunungan, desa ini pun menjadi tujuan wisata pelancong baik lokal maupun mancanegara seperti pelancong dari Timur Tengah karena lokasinya yang dekat dengan kawasan Puncak, Jawa Barat. Hal ini pun mendorong pertumbuhan ekonomi yang cukup pesat dan memunculkan peluang usaha yang baru bagi masyarakat Desa Sukanagalih (Mulyaningrum & Indah, 2019).

Selain menawarkan tujuan wisata, UMKM di Desa Sukanagalih juga menawarkan berbagai olahan produk makanan, salah satunya aneka cemilan. Momentum ini dimanfaatkan oleh Bu Siti Nurhodijah, mitra pengabdian masyarakat, untuk mengembangkan usaha pengolahan aneka cemilan, antara lain Keripik Beras (Jetrek), Kacang Telor, Kacang Umpet, Kacang Balado, Makaroni Balado dan lainnya.

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), bahwa yang dimaksud usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Di Indonesia, UMKM memiliki peranan strategis dalam pembangunan dan berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja dan pengurangan tingkat pengangguran masyarakat (Rahmana, 2009).

Eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, yaitu memiliki potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja dan dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Selain itu, UMKM memiliki keunggulan dalam bidang yang memanfaatkan sumber daya alam dan bersifat padat karya (Sarfiyah dkk., 2019). Maka dari itu ikut serta dalam membantu mengembangkan UKM sudah seharusnya dilakukan oleh anak-anak bangsa.

Dalam pengembangan bisninya, kendala yang dihadapi Bu Siti Nurhodijah (mitra) adalah dari aspek manajemen bisnis yang masih bersifat konvensional. Model bisnis yang dijalankan sangat bergantung pada pesanan, dimana proses produksi hanya akan dijalankan jika terdapat pesanan masuk dari konsumen. Di sisi lain, mitra memiliki keinginan untuk menjadikan usaha yang sedang dijalankan sebagai sumber penghasilan utama. Aspek manajemen bisnis atau usaha diperlukan dalam proses strategi perencanaan usaha, operasional, pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia, hingga proses pembukuan usahanya. Maka pendampingan sangat diperlukan melihat beberapa kendala yang dialami Bu Siti dalam proses bisninya.

Kendala strategis yang ditemui oleh mitra adalah meskipun sudah memiliki motivasi untuk mengembangkan dan memajukan usaha, namun mitra masih merasa tidak memiliki arah dalam menjalankan bisninya dan adanya banyak risiko yang perlu dihadapi. Walaupun Bu Siti sudah menjalankan bisnis ini selama empat tahun, beliau tidak memiliki latar belakang pendidikan yang cukup terutama dalam segi bisnis, hal tersebut yang memunculkan kekhawatiran akan banyaknya risiko yang harus dihadapi serta tidak memiliki arahan yang pasti untuk menjalankan bisnis yang sedang dijalani.

Dari segi operasional, produksi yang dilakukan belum memiliki Standar Operasional Prosedur (SOP) sehingga kualitas produk menjadi tidak maksimal meskipun memiliki potensi yang besar. Keunggulan yang dimiliki, produk keripik yang ditawarkan cukup mudah dalam proses produksi dan tidak membutuhkan proses pengeringan sehingga tidak bergantung pada cuaca dan berpotensi dijalankan secara reguler. Mitra juga belum melakukan pencatatan finansial dalam usahanya sehingga belum mampu menghitung harga pokok penjualan (HPP) dan

margin keuntungan yang akurat. Dengan tidak adanya pencatatan, maka kinerja hasil keuangan bisnisnya belum dapat dimonitor dengan baik.

Dari sisi pemasaran, pengembangan bisnis yang telah dilakukan masih sangat terbatas yaitu hanya melalui mulut ke mulut dan dipasarkan melalui beberapa warung yang berada di sekitar kediaman mitra. Kemasan produk yang ditawarkan juga masih sangat sederhana, sehingga sulit membedakan produk yang diproduksi oleh mitra dengan produk dari kompetitor. Mitra juga belum mengetahui cara melakukan pemasaran yang efektif, dimana media pemasaran yang digunakan hanya melalui pesan *broadcast WhatsApp*. Dari segi sumber daya manusia, Bu Siti merupakan satu-satunya orang yang menjalankan bisnis dan tidak memiliki tenaga kerja lain. Maka jumlah produksi dari usaha yang dijalankan mitra masih sangat terbatas jumlahnya. Hal tersebut dikarenakan mitra masih belum memungkinkan untuk memberikan gaji untuk tenaga kerja.

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat membantu pengembangan bisnis UMKM yang dijalankan oleh Bu Siti dan membuat formulasi strategi pengembangan bisnisnya seperti membuat program kerja penyusunan SOP guna mendukung kegiatan produksi yang lebih efisien, pengajuan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) agar produk mitra dapat dipasarkan dan didistribusikan lebih luas lagi seperti ke toko oleh-oleh dan sebagainya, hingga membimbing mitra dalam membuat pencatatan keuangan sederhana.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode DMAIC untuk pengendalian kualitas dan meningkatkan bisnis proses yang telah ada sebelumnya (Rahayu, 2019). DMAIC terdiri dari lima tahapan utama, yaitu sebagai berikut (Vincent & Avanti, 2011):

1. *Define*

Tahap *define* mendefinisikan sasaran peningkatan proses yang konsisten sesuai dengan permintaan maupun kebutuhan pelanggan dan strategi perusahaan.

2. *Measure*

Tahap *measure* mengukur proses kinerja pada saat ini, dan melakukan perbandingan dengan target yang telah ditetapkan.

3. *Analyze*

Pada tahap ini dilakukan analisis sebab akibat untuk mengetahui faktor-faktor dominan yang perlu dikendalikan.

4. *Improve*

Tahap ini mengoptimalkan proses dengan menggunakan analisis untuk mengendalikan proses sehingga tercapainya kondisi yang optimal.

5. *Control*

Pada tahap yang terakhir, dilakukan pengendalian proses secara teratur dan terus menerus sehingga dapat meningkatkan kapabilitas untuk menuju target yang diinginkan.

Untuk menjawab permasalahan dan kendala yang dihadapi UMKM yang dijalankan oleh Bu Siti, dengan menggunakan metode DMAIC, kami mencoba untuk merumuskan beberapa akar permasalahan serta menawarkan beberapa solusi tepat serta berkelanjutan.

## **Metode Pelaksanaan**

**Tempat dan Waktu.** Kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung di Desa Sukanagalih, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Pendampingan terhadap UMKM yang dikelola oleh Bu Siti, dilakukan selama satu bulan yaitu pada bulan Februari 2020.

**Khalayak Sasaran.** Sasaran dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah usaha yang dijalankan oleh Bu Siti Nurhodijah yang mengembangkan usaha pengolahan

aneka cemilan seperti keripik beras, kacang telor, kacang umpet, kacang balado, makaroni balado, dan lain-lain.

**Metode Pengabdian.** Metode yang digunakan adalah kerangka pemecahan masalah DMAIC yaitu singkatan dari *Define, Measure, Analyze, Improve, dan Control* (Sokovic dkk., 2010). DMAIC merupakan sebuah metode yang dapat memperbaiki suatu kualitas dengan langsung memecahkan masalah penyebab utama pengaruh mutu dari suatu produk. Dengan membuat perumusan masalah, kami akan memperoleh informasi yang lebih spesifik mengenai mitra, permasalahannya, dan faktor sekitar yang mempengaruhi. Kemudian, menggunakan informasi dan perumusan masalah yang ada, kami akan melakukan analisis sehingga dapat menemukan faktor utama yang mengawali masalah yang ada. Dengan demikian, kami dapat memperbaiki aspek usaha yang relevan dengan masalah tersebut; selagi mengontrol agar implementasi tersebut dapat berjalan dengan lancar. Di dalam proses mendefinisikan, perumusan masalah mitra dibagi menjadi 3 kategori, yaitu bidang operasional, pemasaran, dan keuangan. Secara operasional, mitra mengalami pengembangan produk yang masih kurang, sehingga hanya mempunyai beberapa varian produk yang bisa ditawarkan. Selain itu, proses produksi mitra juga kurang menjamin kualitas produk dikarenakan fasilitas yang kurang efektif maupun efisien, sehingga tidak memungkinkan adanya level standarisasi yang tinggi. Dari segi pemasaran, konsumen cenderung masih sedikit dan produk yang ditawarkan mitra masih belum bisa dikenal oleh banyak orang, sehingga mitra belum dapat melakukan produksi produksi secara konsisten. Mitra juga masih belum memiliki merek dan *packaging* yang layak dalam kegiatan penjualan dan pemasaran. Dalam aspek keuangan, mitra juga belum melakukan pembukuan keuangan yang konsisten, sehingga dapat menimbulkan masalah dari segi finansial. Setelah mengetahui masalah tersebut, kami melakukan survei, aktivitas pendampingan menjadi sarana bagi kami untuk menggali lebih dalam mengenai masalah-masalah yang telah diuraikan sehingga dapat mengetahui level keseriusan dari masalah tersebut, dan mencari cara yang relevan untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Selain itu, kami juga berusaha untuk mencari semua potensi mitra yang dapat diberdayakan sehingga masalah tersebut dapat terpecahkan seefisien mungkin, dan juga membekali mitra dengan pengetahuan dan kemampuan untuk menyelesaikan masalah apabila di masa depan timbul masalah yang serupa. Potensi yang kami berdayakan antara lain; motivasi dan konsistensi mitra dalam menjalankan bisnis, koneksi mitra dengan komunitas di sekitar lingkungannya, dan kemampuan mitra dalam berinovasi dan menciptakan varian produk baru. Selain itu, pembekalan yang diberikan kepada mitra antara lain; merek dan desain *packaging*, koneksi ke vendor pencetakan dan juga supplier *packaging* yang layak dan terjangkau, perizinan PIRT. Dari segi keuangan, edukasi atas kegiatan pencatatan sederhana pun diajarkan kepada mitra karena bisa dikatakan akuntansi memberikan beberapa manfaat diantaranya pemilik usaha dapat mengetahui kinerja keuangan perusahaan, dapat memilah dan membedakan harta perusahaan dengan harta pribadi, dapat mengetahui posisi dana dan penggunaannya kemana, dapat membuat anggaran yang tepat dan dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu. Setelah melihat pentingnya akuntansi maka dimulai dari mengedukasi seberapa penting melakukan pencatatan Bu Siti agar dapat mengontrol performa dari bisnis di setiap periode secara berkala. Mitra juga diajarkan bagaimana cara menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dan margin laba dari setiap produk yang dimiliki sehingga dapat dengan mudah mengidentifikasi produk manakah yang berpotensi untuk lebih ditonjolkan.

**Indikator Keberhasilan.** Indikator keberhasilan kegiatan pendampingan ini adalah dengan ditemukannya solusi untuk permasalahan-permasalahan yang

dihadapi oleh usaha aneka kripik Bu Siti. Dari segi operasional diharapkan waktu produksi bisa menjadi lebih singkat dan lebih efisien, selain itu diharapkan ada standarisasi untuk proses produksi sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih konsisten. Untuk segi pemasaran diharapkan pemasaran produk dapat lebih luas lagi baik secara *offline* maupun *online*. Dan dari segi keuangan, diharapkan usaha aneka kripik Bu Siti memiliki catatan keuangan sederhana sehingga seluruh transaksi keuangan dapat tercatat dengan baik. Selain itu dengan adanya kegiatan pendampingan, diharapkan usaha yang dijalankan dapat semakin berkembang dan siap dalam menghadapi tantangan-tantangan yang ada.

**Metode Evaluasi.** Metode evaluasi yang dilakukan alah dengan melakukan pengawasan terhadap usaha aneka keripik Bu Siti, meskipun pendampingan usaha sudah selesai dilakukan. Selain itu adanya rencana tindak lanjut yang sudah disusun untuk pengembangan usaha Bu Siti selanjutnya.

## Hasil dan Pembahasan

### A. Pelatihan dan Proses Produksi

Dengan potensi yang dimiliki oleh mitra dan pembekalan yang telah diberikan oleh tim pengabdian masyarakat, berbagai pencapaian telah dirasakan oleh usaha aneka kripik yang dijalankan oleh Bu Siti. Seperti yang sudah di sebutkan bagian sebelumnya, kami menggunakan metode DMAIC (*define, measure, analyze, improve, dan control*), dimana *define* sebagai tahap identifikasi masalah, *measure* sebagai tahap pertimbangan solusi untuk masalah-masalah yang ditemukan sebelumnya, *analyze* sebagai tahap analisis *tools* atau data apa yang bisa digunakan untuk menyelesaikan masalah, *improve* sebagai tahap perbaikan dengan menggunakan data dari tahap-tahap sebelumnya, dan yang terakhir *control* sebagai tahap mempertahankan hasil atau kinerja yang sudah kita dapatkan dari hasil sebelum ini.

Pada tahap *define* kami berhasil mengidentifikasi masalah utama dari bisnis Bu Siti melalui hasil observasi dan diantaranya ada masalah waktu produksi yang masih cukup panjang, tidak terdaftarnya produk Bu Siti dalam izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) yang menyulitkan proses pemasaran produk, kemudian Bu Siti belum memiliki merek untuk produk yang dijualnya, tidak adanya pencatatan keuangan yang jelas dari awal sehingga tidak diketahui modal dan keuntungan/ kerugian yang dialami bisnis Bu Siti.

Pada tahap *measure* kami merumuskan beberapa solusi-solusi yang efektif dalam menangani sekaligus mengembangkan usaha Bu Siti ini. Diantaranya, kami melakukan pengembangan dalam aspek operasional, dimana yang sebelumnya waktu produksi dirasa masih cukup panjang yaitu 3 jam dikarenakan fasilitas dan peralatan yang terbatas sehingga kurang efisien. Oleh sebab itu, kami membantu memecahkan masalah ini dengan memberikan peralatan seperti kualiti baru yang lebih besar, saringan, mesin *sealer*, timbangan digital, dan ayakan. Dengan peralatan tersebut, mitra mampu melakukan produksi lebih cepat dan menghemat waktu setidaknya 30 menit pada setiap proses produksinya. Selain itu, kami juga membantu dalam pembuatan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk menjaga konsistensi dan sebagai standarisasi dalam proses produksi, sehingga efektivitas operasional juga terjamin.

Izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dirasa penting bagi berlangsungnya UMKM yang bergerak di bidang pangan, izin tersebut mengatur keamanan produk pangan dari bahan baku, proses pengolahan, sampai produk akhir. Pentingnya perizinan PIRT, mendorong kami untuk mengarahkan Bu Siti untuk mengikuti pelatihan perizinan PIRT. Dengan mengikuti pelatihan tersebut diharapkan Bu Siti mengerti mengenai pentingnya keamanan produk pangan dan dapat menjadi bekal bagi beliau dalam menjalankan usahanya. Dari pelatihan yang

diikuti, Bu Siti berhasil memperoleh perizinan PIRT untuk usaha aneka cemilan yang sedang dijalankan.



Gambar 1. Tim membantu mitra dalam proses produksi keripik jetrek menggunakan alat baru



Gambar 2. Mitra mengikuti pelatihan dan memperoleh perizinan PIRT

Selanjutnya, pada segi pemasaran, dimana sebelumnya usaha yang dijalankan oleh Bu Siti belum mempunyai merek. Kami berhasil membantu mitra dalam pembuatan desain kemasan dan merek yang sesuai dengan visi dan misi mitra sehingga kemasan dari produk-produk yang ditawarkan menjadi lebih informatif bagi para konsumen. Selain itu, untuk menarik perhatian calon konsumen, kemasan menjadi faktor utama dalam menumbuhkan ketertarikan konsumen untuk membeli. Maka, dengan kemasan yang baru, produk dari usaha Bu Siti menjadi lebih layak untuk dipasarkan ke pasar yang lebih premium dan dapat membuka lebih banyak peluang untuk konsinyasi mitra.

Pemasaran dari produk usaha aneka kripik Bu Siti juga masih sangat terbatas, dimana hanya dipasarkan melalui warung sekitar sehingga produksi yang dijalankan masih belum dapat berjalan secara konsisten. Kami memberikan saran kepada mitra untuk melakukan ekspansi penjualan ke toko oleh-oleh di sekitar dan melakukan pemilihan warung-warung yang potensial sehingga mitra hanya memasok produk-produknya ke warung-warung yang lebih potensial saja namun akan lebih intensif. Selama pendampingan, kami berhasil menambahkan jalur



Gambar 3: Desain kemasan produk yang baru

pemasaran ke 9 warung, 1 toko oleh-oleh, 1 tempat makan, dan 1 distributor makanan ringan di pasar. Akan tetapi, setelah pendampingan selesai dan pandemi COVID-19 yang semakin memburuk, jalur pemasaran kembali hanya ke 5 warung saja. Akan tetapi potensi dan kemungkinan untuk bekerja sama dengan jalur-jalur pemasaran tersebut masih tetap terbuka, sehingga Mitra diharapkan bisa mulai memasarkan produknya lebih intensif lagi saat masa PSBB selesai. Perolehan izin PIRT yang disebut sebelumnya juga mempermudah mitra dalam melakukan konsinyasi pada tempat oleh-oleh di sekitar.



Gambar 4: Tim mendampingi mitra dalam mengajukan konsinyasi ke toko oleh-oleh

Dalam pengembangan usaha mitra, kami juga ikut ambil bagian dalam *research* untuk mengetahui cemilan apa yang sesuai dengan target pasar yaitu warga desa Sukanagalih dan sekitarnya, sehingga kedepannya Bu Siti dapat mengembangkan varian produk yang ditawarkan. Walaupun ada beberapa hasil percobaan (melalui tester yang kami gunakan untuk test market produk baru) yang tidak sesuai dengan selera pasar, ada juga produk yang menjadi andalan bagi usaha mitra kami. Sebagai hasilnya, kami berhasil menyarankan dua varian produk yang baru; yaitu makaroni kembang dan kacang telur. Di aspek pengembangan produk ini, terdapat dua faktor pendukung yang berpengaruh, yaitu motivasi mitra dalam melakukan pengembangan produk dan adanya bantuan permodalan yang diberikan oleh Universitas Prasetiya Mulya.



Gambar 5: Pengembangan produk baru Kacang Telor

Dari segi finansial kami berhasil membimbing mitra dalam membuat pencatatan keuangan sederhana secara mandiri. Pencatatan tersebut masih dilakukan oleh mitra secara rutin sejak awal pendampingan hingga saat ini. Selain pencatatan keuangan, kami juga membantu menghitung harga pokok penjualan (HPP) dan marjin keuntungan untuk semua varian produk sehingga dapat mempermudah mitra dalam menghitung pendapatan.

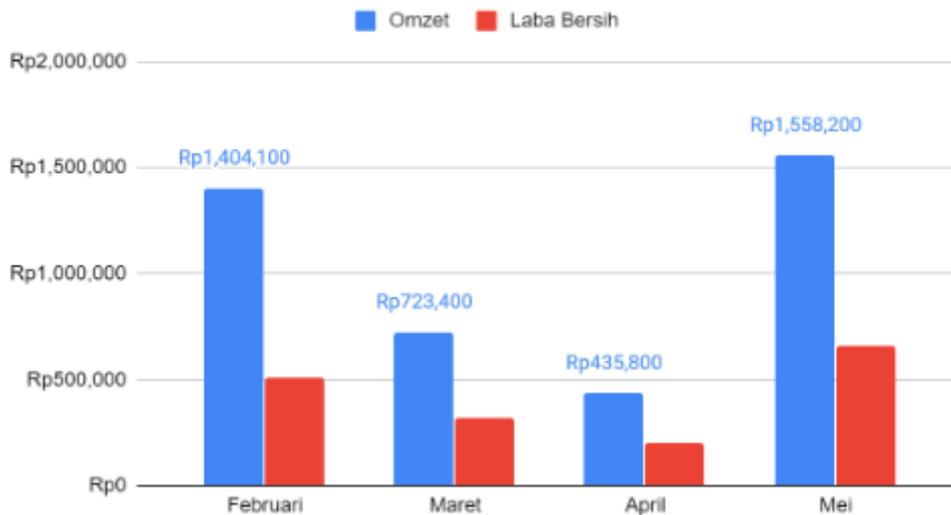
Setelah pendampingan berakhir, mitra juga mengembangkan produk-produk baru dan kami masih memberikan masukan dalam pengembangan produk tersebut dari segi finansial. Seperti ketika mitra menambah varian kemasan Jetrek 1 Kg dan Kacang Telor 1 Kg, kami juga memberikan saran kepada mitra untuk meningkatkan harga jual produk khususnya Kacang Telor 1 Kg karena setelah perhitungan COGS yang dilakukan, *profit margin* yang didapatkan dari penjualan produk tersebut dengan harga Rp 50.000 hanya menghasilkan keuntungan yang kecil (38%) jika dibandingkan dengan kemasan yang lebih kecil. Sehingga kelompok menyarankan untuk menaikkan harga sekitar 20-30% menjadi Rp 60.000-65.000.

Secara keseluruhan, pendampingan yang kami lakukan, membuat mitra berhasil mencapai omzet sebesar Rp 1.405.300 hingga akhir pendampingan, dimana biasanya hanya mencapai omzet sekitar Rp 100,000 per bulan. Meskipun omzet mengalami penurunan di bulan Mei dan April, namun hal ini merupakan masih suatu pencapaian, mengingat Bu Siti masih mampu melakukan produksi dan menjual bahkan ketika terjadi pandemi Covid-19. Di bulan April khususnya, penurunan 39,76% dalam penjualan yang drastis jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya merupakan akibat dari proses produksi yang lebih fokus pada persiapan bahan baku produksi untuk pesanan Idul Fitri di bulan Mei. Dan dari data terakhir yang didapatkan, mitra mampu mencapai omzet Rp 1.558.200 pada Bulan Mei 2020 dengan memanfaatkan momentum Hari Raya Idul Fitri untuk meningkatkan pesanan (Grafik 1). Pada bulan Mei, mitra berhasil meningkatkan penjualan sebesar 257% dibandingkan bulan April 2020.

## B. Keberhasilan Kegiatan

Kegiatan pendampingan pada usaha aneka cemilan Bu Siti berhasil membantu Bu Siti dalam memberikan solusi untuk pemecahan masalah dan kendala yang dihadapi. Dalam aspek operasional, waktu produksi dirasa masih memakan waktu yang panjang sehingga kami memberikan beberapa alat produksi yang dapat memangkas waktu produksi menjadi lebih cepat dan efisien. Selain itu, pada aspek

## Omzet and Laba Bersih



Grafik 1: Omzet dan laba bersih mitra

operasional kami juga melakukan pendampingan kepada Bu Siti dalam pembuatan SOP (Standar Operasional Prosedur) sehingga proses produksi dapat terstandarisasi dan lebih konsisten. Kami juga mendorong Bu Siti untuk mengikuti pelatihan perizinan PIRT sehingga Bu Siti memahami pentingnya perihal keamanan produk pangan serta bisa mendapatkan perizinan untuk usaha yang sedang dijalankan.

Pada aspek pemasaran, kami berhasil melakukan pendampingan pada pembuatan desain merek dan kemasan baru untuk produk usaha Bu Siti sehingga produk memiliki ciri khas tersendiri dan dapat dikenali oleh konsumennya. Selain itu, saat ini Bu Siti juga berhasil memperluas pemasaran, dimana sebelumnya hanya memasarkan ke beberapa warung saja, saat ini dapat memasarkan ke lebih banyak warung bahkan sampai ke pusat oleh-oleh.

Dan pada aspek finansial, kami berhasil melakukan pendampingan dalam pembuatan pencatatan keuangan sederhana. Dengan harapan semua transaksi keuangan dapat tercatat dengan baik. Omzet penjualan produk Bu Siti juga cenderung mengalami kenaikan setelah dilakukan pendampingan, terutama pada momentum Hari Raya Idul Fitri.

### Kesimpulan

Usaha Rupi-Rupi Cemilan Bu Siti berkembang dalam skala yang cukup memuaskan selama kegiatan pendampingan berlangsung. Perkembangan dapat dilihat dari motivasi dan kedisiplinan mitra dalam menjalankan bisnis, serta perkembangan pola pikir mitra yang lebih memprioritaskan usaha kedepannya. Hasil dalam bidang operasional dalam bentuk peralatan baru yang menghasilkan penghematan waktu produksi dan standar yang konsisten. Perkembangan dalam sisi penjualan berupa pertumbuhan *market size* dengan adanya opsi konsinyasi baru dan jangkauan yang lebih jauh. Dengan adanya merek dan kemasan yang berkualitas, produk juga berhasil di konsinyasi dengan pusat oleh-oleh. Perubahan ini juga didukung dengan adanya pembukuan dan pencatatan finansial sederhana yang memungkinkan mitra mendapatkan perspektif akan keadaan finansial usaha. Melihat perkembangan yang berhasil dicapai, mitra disarankan untuk mempertahankan strategi yang diterapkan dan berpartisipasi dalam program sejenis kedepannya.

## Ucapan Terima Kasih

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah terlibat dalam pelaksanaan kegiatan *Community Development 2020* dari pihak Universitas Prasetiya Mulya yang memberikan kesempatan bagi kami untuk mengikuti program ini, Dosen Pembimbing Lapangan kami yang tidak pernah lelah membagikan ilmu dan bimbingannya bagi kami, para fasilitator yang senantiasa cepat tanggap membantu kami di lapangan, hingga para mitra yang berperan penting dalam keberhasilan program *Community Development 2020* dan tentunya seluruh masyarakat Kabupaten Cianjur yang telah menerima kami untuk menjalankan program ini.

Kemudian kami juga ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada mitra kami dan keluarganya yang telah dengan ramah menyambut kami dari masa awal survei hingga proses *live in* berlangsung. Terutama untuk Ibu Siti Nurhodijah yang memberikan kami kesempatan untuk membantu beliau dalam mengembangkan usahanya dan senantiasa untuk terus berkembang dan memberikan kami motivasi serta pengalaman yang pastinya jarang didapatkan lagi.

## Referensi

- Mulyaningrum, M., & Indah, D. Y. (2019). Karakteristik Wirausaha Pendatang terhadap Perilaku Kewirausahaan Masyarakat Lokal di Desa Sukanagalih. *Jurnal Riset Bisnis Dan Manajemen*, 12(2), 64–69.
- Rahayu, F. (2019). Penerapan Metode DMAIC untuk Pengendalian Kualitas pada UKM Tempe Semanan. *Prosiding Seminar Intelektual Muda*, 1(1).
- Asnan, (2019). Penerapan Metode DMAIC untuk Minimalisasi Material Scrap pada Warehouse Packaging Marsho PT. SMART Tnk. Surabaya. 18(1). 1-8.
- Rahmana, A. (2009). Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi (SNATI)*.
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Chomsatu, Y., Mursito, B., & Maulana, I. (2019). Pelatihan Kewirausahaan: "Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Packaging Produk Yang Menarik" Pada UMKM Desa GumuKrejo. *Jurnal BUDIMAS*, 1(1), 5-8.
- Sokovic, M., Pavletic, D., & Pipan, K. K. (2010). Quality Improvement Methodologies–PDCA Cycle, RADAR Matrix, DMAIC and DFSS. *Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering*, 43(1), 476–483.
- Rukmini, Kristiyanti, L.M.S.K., Pardanawati, S.L., Budi, W., Utami, Suprihati, & Hadi, S. (2019). Pelatihan Akuntansi Untuk Penyelenggaraan Pembukuan Sederhana Bagi Kelompok kerja Desa Jeblog Karanganom, *Jurnal BUDIMAS*, 1(1), 38-43.
- Vincent, G., & Avanti, F. (2011). Lean six sigma for manufacturing and service industries. *Penerbit Vinchiristo Publication, Bogor*.
- Adhawati, S.S., Cangara, A.S., & Suwarni (2017). Pengembangan Usaha Terasi Rebon di Dusun Je'ne Desa Lagaruda Kecamatan Sanrobone Kabupaten Takalar. *Jurnal Panrita Abdi*, 1(2), 97-106.

Penulis:

**Natasha Wijaya**, Program Studi Akuntansi, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [natasha.wijaya@student.pmbse.ac.id](mailto:natasha.wijaya@student.pmbse.ac.id)

**Leonardo Julianco**, Program Studi Ekonomi, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [leonardo.julianco@student.pmbse.ac.id](mailto:leonardo.julianco@student.pmbse.ac.id)

**Josephine Janto**, Program Studi Manajemen, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [josephine.janto@student.pmbse.ac.id](mailto:josephine.janto@student.pmbse.ac.id)

**Bryan Raffael Chandra**, Program Studi Manajemen, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [bryan.chandra@student.pmbse.ac.id](mailto:bryan.chandra@student.pmbse.ac.id)  
**Fernando Montero**, Program Studi Manajemen, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [fernando.montero@student.pmbse.ac.id](mailto:fernando.montero@student.pmbse.ac.id)  
**Ridha Aditya Nugraha**, Program Studi Hukum Bisnis, Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [ridha.nugraha@prasetiyamulya.ac.id](mailto:ridha.nugraha@prasetiyamulya.ac.id)  
**Martina Tiara Kasih**, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. E-mail: [martina.kasih@pmbs.ac.id](mailto:martina.kasih@pmbs.ac.id)  
**Gianni Tanoto**, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta. Email: [gianni.tanoto@pmbs.ac.id](mailto:gianni.tanoto@pmbs.ac.id)

Bagaimana men-sitasi artikel ini:

Wijaya, N., Julianco, L., Janto, J., Chandra, B. R., Montero, F., Nugraha, R. A., Kasih, M. T., & Tanoto, G. (2022). Pengembangan Bisnis Aneka Cemilan Untuk UMKM di Desa Sukanagalih. *Jurnal Panrita Abdi*, 6(3), 481-491.