

PELATIHAN PENGEMASAN, LABEL DAN LAPORAN KEUANGAN PADA USAHA SAMBAL PECEL RANS KHAS KEDIRI

Titin Trimintarsih^{1)*}, Desi Gita Andriani²⁾ Jefri Hariono³⁾

^{1,2}Universitas Wahidiyah, ³Universitas Pawyatan Daha

E-mail: ¹⁾ trimintarsihtitin@gmail.com, ²⁾ desigitaandrianiuniwa@gmail.com, ³⁾ harionojeffri@gmail.com

Abstrak

Sambal pecel merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang berbahan dari kacang tanah yang diberi tambahan bumbu. Salah satu dari pelaku usaha sambal pecel adalah RANS yang terdapat di kota Kediri. Namun dalam menjalankan usahanya selama ini terdapat dua aspek permasalahan yaitu aspek produksi dan manajemen. Aspek produksi meliputi tempat proses produksi masih belum higienis, juga proses pengemasan sambal pecel yang masih menggunakan plastik tipis sehingga minyak dari sambal kacang bisa bocor dan proses pengemasan dimasukkan dengan tangan telanjang tanpa sarung tangan atau sendok. Kemudian pada aspek manajemen yaitu manajemen pemasaran masih belum menggunakan label yang menarik yang mencantumkan legalitas produksi. Untuk manajemen keuangan sambal pecel RANS belum melakukan pencatatan keuangan dengan baik sehingga tidak mempunyai laporan keuangan usaha selama ini. Tujuan dari kegiatan ini yaitu menerapkan manajemen produksi meningkatkan higienisitas saat produksi dan pengemasan dengan yang baik dan meningkatkan pemasaran melalui perbaikan kemasan, perbaikan label produksi menarik konsumen, serta memberikan pelatihan keuangan agar diketahui arus kas masuk dan keluar. Hasil dari kegiatan yaitu mitra telah mampu melakukan pengemasan dengan higienis dari sebelumnya, memiliki label dan kemasan yang lebih menarik, sudah menerapkan laporan keuangan dengan benar.

Kata kunci: Usaha Kecil, Sambal pecel, Pengemasan, Label, Laporan Keuangan

Abstract

Sambal pecel is one of the traditional foods of Indonesia, made from peanuts and mixed with spices. One of the sambal pecel business owners is RANS, located in the city of Kediri. However, in running the business, there are two main issues: production and management aspects. The production aspect includes the fact that the production process is still not hygienic. Additionally, the packaging process still uses thin plastic, causing oil from the peanut sauce to leak. Furthermore, the chili paste is packed by hand without gloves or spoons. In terms of management, the marketing strategy does not yet include attractive labels that show product legality and production information. Moreover, financial management for RANS sambal pecel has been inadequate, as they have not maintained proper financial records, resulting in no official financial reports for the business so far. The goal of this activity is to implement better production management to improve hygiene during production and packaging, enhance marketing through improved packaging and eye-catching production labels to attract consumers, and provide financial training to track income and expenses. The results of this activity showed that the partner was able to carry out more hygienic packaging compared to before, now has more attractive labels and packaging, and has started implementing proper financial reporting.

Keywords: Small Business, Sambal Pecel, Packaging, Label, Financial Report

PENDAHULUAN

Makanan dengan bumbu sambal pecel merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang berbahan dasar dari kacang tanah diberi tambahan cabai, gula, dan bumbu dapur lainnya. Makanan sambal pecel ini merupakan makanan khas yang banyak ditemukan tersebar di daerah Jawa Timur. Tidak diketahui secara pasti daerah mana yang menjadi asal muasal sambal pecel, karena masing-masing daerah mengklaim sambal pecel sebagai makan khas daerah masing-masing. Namun secara umum diketahui ada perbedaan cita rasa sambal pecel di masing-masing daerah, misal sambal pecel di Madiun berbeda rasa dengan sambal pecel Kediri. Karena itulah lahir nama sambal pecel khas Madiun, sambal pecel khas Kediri, sambal pecel Khas Surabaya, dan

seterusnya.

Keberadaan sambal pecel yang sudah menjadi makanan khas dan banyak ditemukan di warung-warung nasi yang menjajakan nasi pecel, atau pedagang yang hanya menjual sambal pecel yang siap santap juga mudah ditemui dimana-mana. Karena itu keberadaan UKM pembuat sambal pecel sebenarnya sangat banyak mulai dari industri rumahan hingga usaha menengah.

Hal yang menjadi masalah adalah banyaknya pelaku UKM yang belum terlalu peduli akan manajemen pemasaran dan laporan keuangannya. Bahkan omset yang didapat kurang stabil dan cenderung mengalami penurunan pendapatan bersih yang diterima setiap hari. Penurunan pendapatan dikarenakan harga bahan baku yang digunakan mengalami kenaikan harga setiap tahun, sedangkan harga jual tidak mengalami kenaikan karena jika terlalu mahal dikuatirkan akan mengurangi jumlah pembeli.

Menurut Muchlisin Riadi (2023) Laporan keuangan adalah gambaran kondisi keuangan suatu perusahaan pada suatu saat tertentu atau jangka waktu tertentu melalui proses akuntansi, meliputi laporan neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, dan laporan perubahan posisi modal. Laporan keuangan digunakan sebagai alat komunikasi data keuangan atas aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas tersebut.

Banyaknya pelaku usaha sambal pecel, maka kebanyakan juga mengabaikan kemasan, dan labeling. Banyak pelaku usaha menjual sambal pecel dalam bentuk loss, tanpa kemasan dan label. Padahal masalah kemasan dan labeling yang menarik sangat membantu peningkatan penjualan. Menurut Firmansyah (2022) berpendapat bahwa pengertian kemasan produk adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Tidak hanya mengenai rancangan wadah atau tempat penyimpanannya saja, kini kemasan produk juga harus memperhatikan desain label, penamaan, tata huruf, dan elemen desain lainnya.

Mitra pada Pengabdian masyarakat ini adalah Sambal pecel RAN yang berada di Kelurahan Kampung Dalam Kota Kediri (Gambar 1). Pemilik sambal pecel RAN rata-rata memproduksi sambal pecel sebanyak 100 kg setiap hari. Jumlah ini tidak termasuk dalam pesanan dari pelanggan dalam jumlah besar.



Gambar 1. Branding dari Sambal Pecel “RAN” sudah memiliki ijin PIRT dan Sertifikat Halal

METODE

Metode dalam kegiatan pengabdian ini menggunakan beberapa cara yaitu identifikasi kondisi mitra sebelum kegiatan, identifikasi permasalahan, diskusi dengan mitra, workshop dan pelatihan bahan kemasan, pembuatan desain label kemasan, pelatihan pencatatan laporan keuangan. Adapun tahapan pelaksanaan sebelum pengabdian dan proses identifikasi permasalahan sebagai berikut.

1. Permasalahan Produksi

Berdasarkan pengamatan di tempat usaha sambal pecel RANS bahwa tempat produksi masih belum higienis, karena dapurnya menjadi satu sama gudang, memasaknya masih di bawah sehingga resiko debu dan kotoran lain terkontaminasi dalam pemasakan sambal pecel seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Kondisi produksi pecel RAN

2. Permasalahan Kemasan dan Label

Fokus yang perlu mendapat perhatian lainnya adalah perbaikan label yang ada. Menurut hasil pengamatan, label yang ada belum bisa menarik perhatian pembeli, karena label sangat sederhana hanya di fotocopy di kertas hvs berwarna (Gambar 3). Label yang ada juga tidak menjelaskan produk secara rinci, padahal sebaiknya dengan label bisa memberikan keterangan produk yang dijual.



Gambar 3. Label Sambel Pecel RAN

3. Permasalahan Laporan Keuangan

Produk sambal pecel RAN dijual seharga Rp. 35.000/kg untuk harga partai besar dan Rp 40.000/kg untuk harga eceran. Harga ini masih stabil tidak naik dan tidak turun sejak 5 tahun yang lalu yaitu tahun 2020. Padahal dari waktu ke waktu bahan baku sambal pecel mengalami kenaikan mulai dari harga kacang tanah, fluktuasi kenaikan cabai, gula merah dan bumbu-bumbu lainnya.

Hal tersebut menjadi kekhawatiran mitra bahwa apabila menaikkan harga membuat pemilik sambal pecel RAN bertahan terhadap harga yang telah ditetapkan tersebut. Terlebih semakin banyaknya pesaing yang mempunyai usaha serupa. Masalah pencatatan laporan keuangan selama ini tidak pernah dilakukan. Pendapat pemilik bahwa selama ini masih mampu buat membeli bahan baku dan mampu belanja kebutuhan dapur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelatihan Pengemasan

Mitra diberikan pelatihan pengemasan yang higienis pada produk sambal pecel. Pada proses pengemasan produk disampaikan perlunya kondisi yang bersih dari tempat pengemasan juga jenis bahan yang digunakan untuk pengemasan (Gambar 4).



Gambar 4. Dosen dan mahasiswa melakukan pelatihan pengemasan yang higienis terhadap pelaku usaha dalam melakukan pengemasan sambal pecel

2. Pembuatan Label Baru

Dengan label baru, produk menjadi laku lebih banyak, karena label yang baik adalah label yang mampu membuat pembeli tertarik, informatif terhadap produk dan menjual (Gambar 5). Tujuan dari kegiatan ini yaitu meningkatkan tampilan label dan kemasan yang baik serta aman dari kontaminasi bahan kimia, serta meningkatkan penjualan.



Gambar 5. Label dan kemasan produk baru sambal pecel RAN

3. Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana

Pada mitra ini, dilakukan pelatihan melakukan pencatatan keuangan sederhana. Dikarenakan ketidakmampuan pemilik mengoperasikan aplikasi laporan keuangan, maka laporan keuangan hanya diberikan laporan keuangan sederhana, berupa debet, kredit dan saldo. Pengoperasian laporan keuangan dengan menggunakan program excel adalah pilihan yang mudah digunakan oleh pemilik usaha sambal pecel RAN. Menurutnya keterbatasan waktu dan tidak peduli terhadap laporan keuangan sehingga menyebabkan tidak melakukan pembukuan laporan keuangan dalam usahanya (Gambar 6).



Gambar 6. Memberikan pelatihan keuangan kepada mitra

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa mitra telah mampu mengemas produk dengan higienis, dan mitra telah memiliki Standart Operation Procedure (SOP) produksi mulai dari urutan proses hingga standar ukuran bahan utama dan bahan tambahan. Mitra telah menggunakan kemasan yang aman dan tebal serta juga memiliki label kemasan yang baik untuk membantu dalam hal peningkatan penjualan. Selain itu, mitra juga telah mampu melakukan pencatatan laporan keuangan dengan baik, sehingga arus kas keluar dan masuk dapat tercatat dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Firmansyah, A. (2019). Pemasaran produk dan merek (planning & strategy). Pasuruan: Penerbit Qiara Media.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2012). Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Putri, E.P. (2022) Penyuuluhan Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Desa Minggirsari, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur. In PSHPM: Prosiding Seminar Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat (Vol 1, No.1, pp.204-21)
- Sailendra, Annie. (2015). Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP. Cetakan Pertama. Trans Idea Publishing, Yogyakarta
- Willy, & Siti Nurjanah S. (2019). Pengaruh Kemasan Produk Dan Rasa Terhadap Minat Beli Yang Berdampak Pada Keputusan Pembelian Pelanggan Minuman Energi. Jurnal Ilmu Manajemen, 9(2).