



Pengembangan Manajemen dan Legalitas Usaha Olahan “Sambal Kacang” Khas Kediri

Novie Astuti Setianingsih^{1*}, Wiwiek Kusumaning Asmoro¹, Hadi Rahmad²

¹D3 Akuntansi, Polinema PSDKU Kediri, Jl Mayor Bismo 27 Semampir Kediri, Indonesia, 64121

²D3 Teknik Mesin, Polinema PSDKU Kediri, Jl Mayor Bismo 27 Semampir Kediri, Indonesia, 64121

*Email koresponden: viacoll77@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history

Received: 18 May 2021

Accepted: 18 Nov 2021

Published: 31 Des 2021

Kata kunci:

Khas Kediri;
Manajemen;
Sambal kacang;

Keyword:

Management;
Peanut sauce;
Typical of kediri;

ABSTRAK

Background: Permasalahan dalam produk yang telah dikemas adalah tidak adanya desain dan nama merk, serta tidak terdaftar ke dalam P-IRT yang menyulitkan mitra dalam mengembangkan pemasarannya melalui e-commerce. Selama ini Bu Erni Novitawati sebagai owner Sambal Kacang E Novita tidak pernah melakukan pencatatan pembelian dan penjualan sehingga tidak bisa mengetahui berapa keuntungan penjualan dari sambal kacang. Tujuan dari PKM ini adalah untuk meningkatkan manajemen dan legalitas usaha olahan sambal kacang khas Kediri. **Metode:** Mitra dalam PKM ini adalah UMKM Sambal Kacang E Novita khas Kediri. Metode yang digunakan adalah survey, pendampingan desain dan nama merk, serta pendaftaran P-IRT sebagai bentuk legalitas produk, pemasaran berbasis e-commerce (whatsapp, facebook dan instagram) dan pencatatan laporan keuangan sederhana. **Hasil:** Pendampingan desain dan nama merk, serta pendaftaran P-IRT sebagai bentuk legalitas produk, pemasaran berbasis e-commerce (whatsapp, facebook dan instagram) dan pencatatan laporan keuangan sederhana sehingga dapat mengetahui peningkatan penjualannya. **Kesimpulan:** UMKM Sambal Kacang E Novita mengalami peningkatan manajemen dan legalitas.

ABSTRACT

Background: The problem in products that have been packaged is the absence of design and brand name, and not registered into P-IRT which makes it difficult for partners to develop their marketing through e-commerce. During this time Mrs. Erni Novitawati as the owner of Sambal Kacang E Novita never recorded purchases and sales so could not know how much profit to sell from sambal beans. The purpose of this PKM is to improve the management and legality of kediri's typical processed peanut sambal business. **Method:** The partner in this PKM is UMKM Sambal Kacang E Novita typical kediri. The methods used are surveys, design assistance and brand names, as well as P-IRT registration as a form of product legality, e-commerce-based marketing (whatsapp, facebook and instagram) and simple recording of financial statements. **Results:** Design assistance and brand name, as well as P-IRT registration as a form of product legality, e-commerce-based marketing (whatsapp, facebook and instagram) and simple financial statement recording so that you can find out the increase in sales. **Conclusion:** MSMEs Sambal Kacang E Novita experienced improved management and legality.



© 2021 by authors. Lisensi Jurnal Solma, UHAMKA, Jakarta. Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Creative Commons Attribution (CC-BY) license.

PENDAHULUAN

Sambal kacang adalah sambal yang terbuat dari kacang yang lebih dikenal dengan sambel pecel. Sambal kacang atau sambal pecel ini adalah makanan khas Kediri. Banyaknya peminat makanan nasi pecel tumpang ini, setiap warung di Kediri mulai kelas bawah hingga kelas atas, selalu menyediakan menu nasi pecel tumpang. Bahkan keberadaan warung penjual nasi tumpang

bisa berdekatan lantaran banyaknya peminat makanan ini. Nasi pecel tumpang ini dijual di warung-warung dari pagi sampai malam (Kasmi & Candra, 2017). Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh wilayah di dunia berdampak pada berbagai sektor, tak terkecuali sektor kuliner (Taufik, 2020). Banyak pebisnis kuliner terpaksa menutup usahanya untuk sementara waktu, dan tak sedikit yang mengalami kebangkrutan (Fredy, 2006). Usaha kuliner 'Pecel Tumpang' di Kota Kediri paling terkena dampak masa pandemi saat ini. Penjual Nasi Pecel Tumpang di daerah Kediri terutama di Jalan Dhoho Kota Kediri merupakan area wisata kuliner malam hari yang menjual nasi pecel/dan nasi pecel tumpang di depan emperan toko (Agusetyaningrum et al., 2016).



Gambar 1. Kuliner pecel tumpang khas Kediri

Penjual kuliner pecel tumpang di area Jalan Dhoho Kota Kediri semakin menurun karena sedikitnya jumlah pembeli yang datang. Penurunan penjualan kuliner pecel tumpang dimasa pandemik ini mencapai 50% sehingga beberapa penjual ada yang berganti profesi berjualan *frozen food* dan ada yang sementara tidak berjualan saat ini. Tentu saja hal ini sangat berdampak juga pada produsen "sambel pecel", Salah satunya di Kediri adalah industri rumah tangga olahan sambel kacang atau sambel pecel milik Ibu Erni Novitawati yang mendirikan usahanya sejak tahun 1998. Usaha sambal pecel adalah termasuk salah satu komoditas yang dapat diunggulkan di Kediri karena sambal kacang atau sambel pecel Kediri mempunyai ciri khas (Wibowo et al., 2018). Sambel Pecel yang digunakan untuk Pecel Tumpang di daerah Kediri mempunyai ciri khas bertekstur halus dan agak pedas serta mempunyai citarasa manis dan gurih (Azizah et al., 2018).

Aspek Pengemasan

Proses selanjutnya adalah bahan jadi yang berupa sambel kacang kemudian dikemas dengan proses memasukkan sambel kacangl ke dalam plastik, setelah itu menimbang sambel kacang dengan bobot 250 gram setiap kemasan. Selanjutnya adalah proses mengemas ke dalam wadah mika plastik. Permasalahan dalam produk yang telah dikemas adalah tidak adanya desain dan nama merek, serta tidak terdaftar ke dalam P-IRT. Hal ini menyulit kan mitra UMKM dalam mengembangkan pemasarannya melalui *e-commerce* terutama pada saat pandemi covid-19.

Aspek Pemasaran

Sistem pemasaran produk "Sambel Pecel E Novita" dipasarkan menitipkan ke toko terdekat dan dititipkan penjual di pasar. Sebelum pandemi covid-19 Ibu Erni Novitawati sering mendapatkan pesanan sambel pecel dari penjual pecel tumpang yang ada di emperan Jalan Dhoho Kediri. Saat pandemi ini penjual pecel tumpang di emperan Jalan Dhoho semakin berkurang atau mengurangi pesanannya maka otomatis pendapatan Ibu Erni Novitawati juga menurun drastis. Harga jual ¼ kg sambel pecel dijual ± Rp.6.000,- dan toko serta pasar biasanya menjual dengan harga Rp. 7.000,- sampai dengan Rp. 9.000,- . Ibu Erni Novitawati tidak mengenal pemasaran berbasis *e-commerce* (teknologi informasi berbasis *online*) seperti *instagram*, *faceebook* atau bergabung dengan mitra *Gofood* atau *Grabfood* yang saat ini pemasaran tersebut sedang *booming* di masyarakat saat ini (Nurdin et al., 2019). Pemasaran produk yang dilakukan masih berbasis manual yang menyebabkan di masa Pandemi ini menjadi terpuruk (Azizah et al., 2018). Padahal potensi untuk mendapatkan laba usaha sangat besar di masa pandemi saat ini karena perilaku konsumsi

masyarakat berubah dengan cara memesan makanan melalui teknologi informasi berbasis *online* serta menyimpan makanan yang dapat bertahan lama, salah satunya adalah sambel kacang atau sampel pecel bisa dijadikan alternatif pilihan (Mira et al., 2018).

Aspek Pencatatan Laporan Keuangan

Selama ini Bu Erni Novitawati tidak melakukan pencatatan pembelian dan penjualan. Sehingga owner tidak tahu selama ini berapa keuntungan yang didapat dalam penjualan sambal kacang. UMKM belum mengetahui bahwa dengan adanya pencatatan laporan keuangan (Hadiyati, 2008) akan memudahkan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dalam satu periode (Gaol, 2008)

MASALAH

Berdasarkan hasil identifikasi dan analisis situasi didapatkan beberapa permasalahan pada "Sambel Kacang atau sambel pecel E Novita" yang perlu segera dicari solusi alternatifnya, antara lain :

1. Kondisi kemasan yang hanya dikemas menggunakan mika tanpa diberikan desain merk dagang serta belum terdaftar dalam P-IRT sehingga menyulitkan mitra dalam mengembangkan pemasarannya lewat media *online* atau *e-commerce*. Oleh karena itu diperlukan desain merk, pendaftaran P-IRT serta diberikan pelatihan dalam mengemas produk dengan baik.
2. Pemasaran produk hanya menitipkan ke toko dan pasar, sehingga produk kurang dikenal masyarakat karena kurangnya promosi dan pengembangan pemasaran melalui media *online*. Oleh karena itu diperlukan pembinaan dan pelatihan kepada mitra tentang strategi pemasaran berbasis *e-commerce* seperti whatsapp, instagram, facebook serta mendaftarkan produknya ke dalam mitra gofood atau grabfood saat ini pemasaran tersebut sedang di perlukan masyarakat saat pandemi dalam bertransaksi
3. Permasalahan dalam aspek pencatatan laporan keuangan ini adalah UMKM Sambel pecel Bu Erni Novitawati masih belum melakukan pencatatan laporan keuangan. Untuk pencatatan laporan keuangan dikenalkan dengan pencatatan laporan keuangan secara sederhana agar UMKM bisa mencatatat pengeluaran dan pemasukan baik uang maupun bahan baku dan barang dagangannya. Pencatatan laporan keuangan yang dikenalkan adalah laporan keuangan sederhana yang mudah diterapkan ke UMKM dan sesuai dengan SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam program pemberdayaan masyarakat ini adalah dengan metode ceramah dan pendampingan. Untuk mencapai tujuan manajemen dan legalitas usaha olahan sambel kacang khas Kediri ini dengan melakukan:

1. Melakukan *survey* ke lapangan untuk mendapatkan data yang valid agar nantinya bisa memberikan masukan dan solusi untuk permasalahan mitra.
2. Desain dan nama merk adalah salah satu cara agar produk UMKM bisa dikenal di masyarakat. Desain dan nama merk ini untuk membedakan dengan produk yang lainnya. Tidak kalah pentingnya adalah P-IRT. Setiap produk perlu mendaftarkan P-IRT di Dinas Kesehatan. P-IRT merupakan sertifikat yang menunjukkan bahwa produk ini memenuhi persyaratan dan standar keamanan.
3. Pemasaran berbasis *e-commerce* ini dengan memanfaatkan teknologi informasi berbasis *online* seperti whatsapp, instagram, facebook atau bergabung dengan mitra Gofood atau Grabfood (Jogiyanto., 2005).

4. Mitra diberi edukasi dengan metode ceramah agar paham pembuatan pencatatan laporan keuangan sederhana dan manfaat dari pencatatan tersebut. Tujuannya adalah agar catatan laporan keuangannya transparan, akuntabel dan sesuai dengan SAK EMKM. Sehingga akan mudah untuk mengetahui laba dari UMKM tersebut.
5. Evaluasi program pemberdayaan masyarakat ini berfungsi untuk mengetahui perbandingan sebelum dan sesudah pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat. Tujuannya untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan mitra dalam proses program pemberdayaan masyarakat dan memberikan solusi kepada mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum melakukan pendampingan dilakukan *survey* ke UMKM E Novita dengan menemui pemilik dan karyawan untuk mengetahui bagaimana keadaan UMKM dan apa yang dibutuhkan UMKM untuk pengembangan usahanya. Hasil *survey* adalah UMKM E Novita memerlukan pendampingan untuk pengembangan manajemen dan legalitas usaha yaitu perlu adanya pendampingan pembuatan desain dan merk dagang, pengurusan P-IRT, pemasaran berbasis *e-commerce* dan pembuatan laporan keuangan (Maulana et al., 2015).

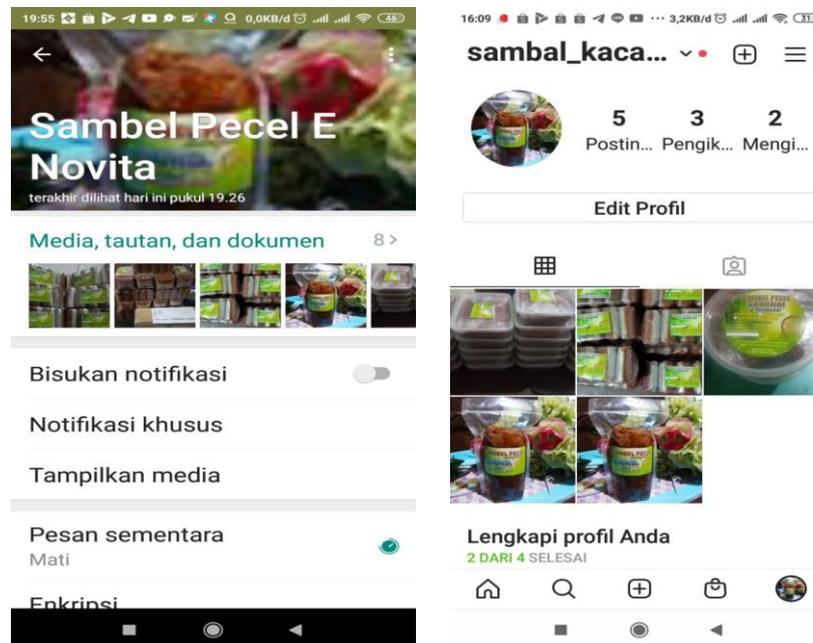
UMKM E Novita sebelum pendampingan PKM ini masih belum mempunyai desain dan nama merk dagang serta P-IRT sehingga masih belum dikenal banyak orang, maka perlu adanya pendampingan desain dan nama merk serta pendaftaran P-IRT. Untuk pendampingan desain dan merk dagang memerlukan waktu sekitar 1 minggu sudah jadi. Setelah desain dan nama merk sudah jadi baru pendampingan pendaftaran P-IRT ke dinas kesehatan. Untuk pendaftaran sampai keluarnya no. P-IRT sekitar 1,5 bulan. Hasil dari pendampingan adalah UMKM sudah memiliki desain dan merk dagang Sambel Pecel E Novita dan untuk pendaftarannya P-IRT sudah terdaftar dengan no. P-IRT 2113506012128-26. Disini kemasannya ada plastik biasa, plastik klip dan toples plastik dengan berat 250 gram per kemasan.



Gambar 3. Desain dan nama merk, serta no. P-IRT

Hasil dari pendampingan pemasaran *e-commerce* adalah dengan pendampingan pembuatan akun di whatsapp, facebook dan instagram untuk mempermudah UMKM E Novita memasarkan ke masyarakat bukan hanya di sekitar Kediri saja tetapi bisa dikenal luas di seluruh Indonesia. Pemasaran dengan whatsapp ini juga sangat membantu pemasaran sambal pecel. Pemasaran dengan facebook akan lebih memudahkan Mitra memasarkan produknya karena di facebook Mitra juga bergabung dengan grup kuliner Kediri Raya dan Malang Raya untuk memperluas pemasaran. Setelah adanya pendampingan dan pelatihan pemasaran berbasis *e-commerce*, Mitra mengalami peningkatan penjualan sebesar 40% meskipun dalam masa pandemi ini. Sebelum adanya pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini Mitra tidak memiliki catatan laporan keuangan serta tidak memiliki nota-nota pembelian sehingga mengakibatkan Mitra tidak bisa mengetahui keuntungan atau laba dari penjualannya. Agar Mitra bisa membuat catatan laporan keuangan maka diberikan sosialisasi dan pendampingan untuk pembuatan laporan keuangan. Hasilnya adalah pendampingan pembuatan pencatatan laporan keuangan sederhana UMKM E Novita. Rekap penjualan dan pembelian dicatat dengan menggunakan format yang

sangat sederhana yang sesuai dengan SAK EMKM dan mudah diterapkan oleh Mitra. Dengan adanya pencatatan laporan keuangan Mitra bisa mudah mengetahui keuntungan penjualan, barang masuk, barang keluar, keuntungan serta aset yang dimiliki UMKM E Novita (Pressman et al., 2015).



Gambar 4. Pemasaran Produk dengan *e-commerce*

KESIMPULAN

Kesimpulannya adalah Mitra dapat melakukan pemasaran produk baik secara *offline* dan *online* (*whatsapp*, *facebook* dan *instagram*). Dengan pemasaran secara *online* (*whatsapp*, *facebook* dan *instagram*) UMKM E Novita mengalami kenaikan penjualan sebesar 40% karena pembelinya bukan hanya tetangga dan sekitarnya saja tapi sudah bisa dikenal konsumen luar kota terutama daerah Jakarta dan Surabaya. Agar produk Mitra dikenali oleh konsumen maka dibuatkan desain dan nama merk serta tidak lupa mengurus nomor P-IRT sambel pecel. Dan pencatatan laporan keuangan membuat Mitra menjadi lebih paham dalam pembuatan laporan keuangan dan lebih mudah untuk mengetahui besar keuntungan UMKM E Novita dalam satu periode tertentu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami tujukan kepada Ristek Dikti yang telah mendanai program pengabdian masyarakat ini sehingga bisa terlaksana dengan baik dan Politeknik Negeri Malang PSDKU Kediri yang telah mendukung kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar. Serta tidak lupa kami ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan kegiatan program pemberdayaan masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusetyaningrum, V., Mawardi, M. K., & Pangestuti, E. (2016). Strategi Pengembangan USAha Kecil Dan Menengah (UKM) Untuk Meningkatkan Citra Kota Malang Sebagai Destinasi Wisata Kuliner (Studi Pada UKM Berbasis Kuliner Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 38(2), 105-111.
- Azizah, A. N., Pramono, Y. B., & Setiani, B. E. (2018). Sifat Organoleptik Sambal Pecel UKM Hj Sartinah Semarang Selama Masa Penyimpanan Suhu Ruang. *Organoleptic Characteristic Of*

Sambal Pecel Produced by Hj Sartinah Semarang during The Time of Storage at Room Temperature. *Jurnal Teknologi Pangan*, 3(1), 134–141.

Freddy, R. (2006). *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.

Gaol, L, J. (2008). *Sistem Informasi Manajemen Pemahaman dan Aplikasi*. Penerbit PT Grasindo.

Hadiyati, E. (2008). Model Pemasaran dalam pemberdayaan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen Gajayana*, 5(1).

Jogiyanto, H. M. (2005). *Analisis dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Andi Offset.

Kasmi, & Candra. (2017). Penerapan E-Commence Berbasis Business to Consumers untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara V*, 15(2), 109–116.

Maulana, S. M., Susilo, H., & Riyadi. (2015). Impelmentasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* |, 29(1), 1–9.

Mira, A., Noor, A., & Mia, A. (2018). Pengembangan UMKM Madumongso Melalui Manajemen Usaha dan Legalitas Usaha. *Jurnal Abdimas*, 22(2), 185–192.

Nuridin, M., Khaidir, & Munazar. (2019). Peranan Mulsa Dan Pupuk Organik Terhadap Pertumbuhan Dan Hasil Kacang Tanah (*Arachis hypogaea* L.). *Jurnal Agrium*, 16(1).

Pressman, Roger, S., Maxim, & Bruce, R. (2015). *Software Engineering : A Practitioner's Approach. Eight Edition*. McGraw-Hill.

Taufik, H. W. (2020). Birokrasi Baru Untuk New Normal: Tinjauan Model Perubahan Birokrasi Dalam Pelayanan Publik di Era Covid-19. *Dialogue Jurnal Ilmu Administrasi Publik*, 2(1), 1–18. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/dialogue/article/view/8182>

Wibowo, N., Setiani, B. E., & Hintono., A. (2018). Karakteristik Hedonik Sambal Pecel Hasil Substitusi Kacang Tanah (*Arachis hypogaea*) dengan Kacang Hijau (*Vigna Radiata* L) Hedonic Characteristics of Pecel Sauce Subtituted Peanuts Result (*Arachis hypogaea*) with Green Beans (*Vigna Radiata* L). *Jurnal Teknologi Pangan*, 2(1), 46–48.