



1st SEMINAR NASIONAL ADPI MENGABDI UNTUK NEGERI (SNAMN)

ASOSIASI DOSEN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT INDONESIA (ADPI)

“Peran Pengabdian Masyarakat dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan dan Kesejahteraan Masyarakat di Era Revolusi Industri 4.0”

PROSIDING
Seminar

ISSN : 2746-1246

16-17 Juli 2020

Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jln. Komp. Unand Blok B Ulu Gadut
Limau Manis Selatan,
Pauh Padang Sumatera Barat

PENINGKATAN PENGETAHUAN DAN KETRAMPILAN UMKM KULINER MELALUI PELATIHAN AKUNTANSI, BRANDING, DAN HALAL FOOD

Sigit Hermawan¹, Ainur Rochmaniah², Ruci Arizanda Rahayu³

¹Fakultas Bisnis Hukum Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

²Fakultas Bisnis Hukum Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

³Fakultas Bisnis Hukum Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Email : sigithermawan@umsida.ac.id

ABSTRACT

The aim of community service is to improve culinary MSME knowledge and skills through accounting, branding, and halal food training. The method of implementation uses socialization, training or workshops, and assistance to culinary MSMEs at MCA Public Corporation Boro Tanggulangin Sidoarjo. The results obtained are that culinary MSMEs have gained knowledge and skills about simple accounting for MSMEs, marketing or branding, business strategies, halal food, and diversification of culinary products. The impact of training and mentoring is that culinary MSMEs can design their own promotional media for their businesses, can diversify their businesses, understand halal food, and begin to do simple accounting records.

Keywords : Accounting for MSME, Marketing, Halal Food, Culinary

ABSTRAK

Tujuan pengabdian pada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan UMKM kuliner melalui pelatihan akuntansi, branding, dan halal food. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, pelatihan atau workshop, dan pendampingan pada UMKM kuliner di Perum MCA Desa Boro Tanggulangin Sidoarjo. Hasil yang diperoleh adalah bahwa UMKM kuliner telah mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang akuntansi sederhana untuk UMKM, pemasaran atau branding, strategi bisnis, halal food, dan diversifikasi produk kuliner. Dampak pelatihan dan pendampingan adalah UMKM kuliner dapat mendesain sendiri media promosi untuk usahanya, dapat melakukan diversifikasi usaha, memahami makanan halal food, dan mulai melakukan pencatatan akuntansi yang sederhana.

Kata Kunci : Akuntansi UMKM, Pemasaran, Halal Food, Usaha Kuliner

PENDAHULUAN

Usaha kuliner adalah usaha yang tidak pernah ada matinya. Selalu ada saja permintaan untuk tetap diproduksi. Sepanjang ada manusia maka akan selalu butuh yang namanya bisnis kuliner. Demikian juga dengan bisnis kuliner yang ada di sekitar perumahan Mutiara Citra Asri (MCA) Cluster Taman Apsari Desa Boro Kecamatan Tanggulangin Sidoarjo Jawa Timur. Banyak bisnis kuliner yang dilakukan oleh para pedagang baik yang berasal dari warga MCA sendiri ataupun dari luar Perum MCA.

Pada MCA Cluster Taman Apsari atau MCA RW 05 banyak warga yang memiliki usaha kuliner dengan berbagai macam variasi. Ada yang punya usaha kuliner Mie Kabita yang sudah memiliki dua cabang resto di porong dan di sumorame. Ada juga usaha kuliner rumahan seperti Depot Mbak Santi, Es Mendes, Mie Meli Mewah, Kopi Arab, dan juga beberapa ibu-ibu menerima pesanan kue.

Usaha kuliner di RW 05 paling nampak pada saat acara 17 agustusan dimana saat itu diselenggarakan acara jalan sehat bersama, panggung hiburan dan bazar makanan produksi warga RW 05. Paling sedikit ada 25 stand makanan dan minuman dari warga RW 05 mulai dari gudeq jogja, rica-rica ayam bebek, ayam opor, siomay gede sampai minuman kekinian dengan bola-bola es cincaunya. Omset pada saat bazar bisa melebihi nilai Rp. 10 juta rupiah. Di lain waktu saat tidak ada bazar maka pemilik usaha kuliner di RW 05 menjalankan usahanya dengan cara menerima pesanan paket nasi kotak, siomay, dan beberapa usaha kuliner sudah ikut di Go Food, seperti Mie Mewah Meli dan Es Mendes.

Model penjualan usaha kuliner yang ada di RW 05 belum terencana dengan baik. Tidak ada kegiatan yang bersifat strategis yang direncanakan oleh pemilik usaha kuliner di RW 05. Kegiatan usaha tersebut dilakukan secara apa adanya, kurang pada bisnis plan yang baik. Kadang ada pesananpun tidak bisa dipenuhi karena berbisnis tidak ditekuni dengan baik. Banyak kegiatan event bazar di lingkungan RW lainnya, di perumahan dan kelurahan yang tidak diikuti oleh para pelaku usaha kuliner di RW 05. Demikian juga untuk promosi dilakukan dengan cara yang sederhana. Tidak menggunakan teknologi informasi yang lagi marak sekarang. Promosi hanya dilakukan melalui kenalan teman dekat atau saudara saja. Untuk penentuan harga jual juga dilakukan dengan tidak tepat tanpa ada perhitungan penentuan harga jual dan Break Event Point (BEP).

Sementara itu saat ini dan ke depan, kesadaran masyarakat akan produk halal semakin meningkat termasuk dengan halal food (Waharjani, 2015). Hal ini sangat baik yang berarti tingkat kesadaran masyarakat akan beragama semakin meningkat tidak hanya pada aspek ibadah tetapi juga pada aspek muamalah termasuk dalam hal makanan. Hal ini harus disadari oleh pengusaha kuliner karena begitulah trend ke depan untuk bisnis kuliner. Untuk pengetahuan ini, pengusaha kuliner RW 05 masih minim sekali pengetahuannya.

Untuk administrasi keuangan, akuntansi, dan laporan keuangan juga belum banyak diketahui oleh pengusaha kuliner di RW 05 MCA. Model keuangan yang dilakukannya masih sangat sederhana dan bercampur dengan keuangan keluarga padahal di akuntansi tidak diperbolehkan adanya penggabungan keuangan antara uang usaha dengan uang rumah tangga. Walaupun usaha ini adalah usaha rumahan yang dilakukan oleh ibu-ibu namun tetap harus memisahkan antara keuangan usaha dan uang rumah tangga. Untuk itu perlu peningkatan kemampuan administrasi keuangan, akuntansi dan laporan keuangan sederhana.

Berdasarkan analisis situasi yang ada, tujuan abdimas ini adalah untuk memberikan solusi atas permasalahan mitra, yakni aspek kemampuan membaca peluang pasar dan strategi bisnis, melakukan diversifikasi produk olahan kuliner, melakukan pemasaran dan branding produk kuliner, pemanfaatan media promosi, yakni media sosial facebook, dan instagram pada mitra, peningkatan kemampuan administrasi, manajemen keuangan, dan penyusunan laporan keuangan sederhana, dan peningkatan kemampuan dalam mengolah kuliner menjadi halal food.

METODE

Kegiatan abdimas ini terdiri dari tiga tahapan, yakni pra pelaksanaan, pada saat pelaksanaan, dan pasca pelaksanaan abdimas. Pada pra pelaksanaan, tim abdimas melakukan wawancara dan diskusi dengan pengurus RW dan PKK serta mitra UMKM kuliner yang ada di RW 05 Perum MCA

Cluster Taman Apsari Desa Boro Tanggulangin Sidoarjo. Pada tahap pra abdimas tersebut dimulai dari perijinan kepada pengurus RW dan Ibu PKK sekaligus menggali informasi tentang aktivitas UMKM Kuliner selama ini di Perum MCA. Selanjutnya melakukan dialog dan diskusi tentang permasalahan yang dihadapi UMKM dengan pelaku usaha. Berdasarkan wawancara, dialog dan berdiskusi tersebut diperoleh akar permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kuliner terkait dengan membaca peluang pasar dan bisnis, melakukan diversifikasi produk kuliner, pemasaran dan branding produk, pembuatan laporan keuangan dan informasi tentang halal food.

Pada pelaksanaan abdimas dilakukan dalam tiga tahap, yakni tahap pertama yakni pelatihan strategi bisnis, akuntansi dasar untuk UMKM, dan pemilihan bahan untuk makanan sehat. Pelatihan dilakukan pada hari Jum'at, tanggal 07 Februari 2020 bertempat di rumah Bpk Sigit Hermawan dengan alamat Perum MCA Blok P2 No 15 Desa Boro Tanggulangin Sidoarjo. Pemateri pada pelatihan tersebut adalah Dr. Sigit Hermawan, SE. M.Si., Ruci A Rahayu, SE., M.SA., Ak., CA., dan Ir. Ida Agustini Saiki, MP. Adapun peserta kegiatan pelatihan abdimas pertama ini adalah Ibu Suci Astuti (Es Mendes), Ibu Rohmah (Warung Berkah), Ibu Santi (Dapur Santi), Ibu Purwitasari (Lele Crispy), Ibu Siti Zaenab (Siomay), Ibu Suci Indra (Es Krim), Ibu Wiwik Nuzula (Sosis dan Kopi), Ibu Tri Mistiani (Nugget).

Tahap kedua pelaksanaan abdimas adalah pelatihan pemasaran atau branding produk UMKM Kuliner, sosialisasi halal food, dan pelatihan dan praktik langsung diversifikasi usaha produk es krim brokoli. Pelatihan dilakukan pada hari Sabtu tanggal 22 Februari 2020 bertempat di Balai RW 05 Perum MCA Desa Boro Tanggulangin Sidoarjo. Adapun pemateri pada pelatihan tersebut adalah Dr. Sigit Hermawan, SE. M.Si., Ruci A Rahayu, SE., M.SA., Ak., CA., Ainur Rochmaniah, S.Sos., M.Si, dan Ir. Ida Agustini Saiki, MP. Untuk peserta pelatihan sama dengan peserta pelatihan pertama.

Tahap ketiga abdimas adalah pendampingan penyusunan media promosi pada UMKM. Kegiatan ini dilakukan dengan UMKM kuliner diminta menyusun konsep dan bahan promosi berupa foto dan narasi produk serta penempatan posisi media promosi. Dialog dan diskusi antara pelaksanaan abdimas dengan UMKM kuliner terjadi pada saat itu. Adapun UMKM yang mendapat pendampingan adalah Ibu Suci Astuti (Es Mendes), Ibu Rohman (Warung Berkah), Ibu Tri Mistiani (Nugget).

Pasca pelaksanaan abdimas dilakukan evaluasi oleh tim abdimas. Hasilnya adalah pada pelaksanaan pelatihan sudah sesuai dengan rencana. Untuk program yang belum maksimal adalah pendampingan akuntansi. Hal ini dikarenakan latar belakang pendidikan pelaku UMKM yang tidak memahami pembukuan atau akuntansi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana permasalahan dan solusi yang ditawarkan oleh tim abdimas kepada pelaku UMKM kuliner dapat diselesaikan melalui sosialisasi, pelatihan dan praktik langsung terkait dengan bisnis kuliner. Sosialisasi dan pelatihan pada abdimas pertama memberikan pengetahuan dan kemampuan tentang strategi bisnis, akuntansi sederhana untuk UMKM, dan pemilihan bahan makanan sehat.

Sosialisasi strategi bisnis disampaikan oleh Dr. Sigit Hermawan, SE., M.Si. Mengutip buku Manajemen Strategi karya Amirullah (2016) bahwa para pelaku UMKM kuliner harus mampu memahami kekuatan, kelemahan dari produk yang dimiliki dan juga harus mampu untuk melihat peluang dan ancaman yang ada di bisnis tersebut. Atau UMKM kuliner harus mampu melakukan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) secara sederhana terhadap produknya dan usaha kuliner umumnya. Misalnya kekuatan kuliner Warung berkah adalah masakan nasi goreng dan mie goreng maka kekuatan tersebut harus dapat dioptimalkan dengan baik. Namun

sebaliknya kelemahan dari warung berkah adalah tempatnya yang tidak strategis atau harus masuk ke dalam cluster perumahan MCA. Berikutnya adalah peluang usaha kuliner yang semakin marak namun ancamannya adalah semakin banyak juga pemain atau pelaku usaha kuliner (Agusetyaningrum dkk, 2015)

Selanjutnya juga disampaikan tentang strategi keunggulan bersaing, yakni strategi low cost, differensiasi, dan fokus yang dapat dilakukan oleh UMKM Kuliner. Strategi tersebut adalah pilihan dengan konsekuensi yang mengikutinya. Misalnya adalah Siomay yang dijual oleh Ibu Siti Zaenab termasuk dengan strategi differensiasi karena Siomay – nya dengan harga premium namun rasanya enak dan isinya terbuat dari campuran daging ayam yang dicincang dan bumbu yang lengkap dengan ukuran siomay yang besar.

Pelatihan kedua tentang akuntansi sederhana untuk UMKM Kuliner yang disampaikan oleh Ibu Ruci Arizanda Rahayu, SE., M.SA., Ak., CA. Pada sesi pelatihan tersebut, Bu Ruci menggunakan media papan tulis untuk menjelaskan mulai penyusunan awal kali adanya transaksi sampai penyusunan laporan keuangan. Merujuk pada buku Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang karya Sigit Hermawan dan Masyhad (2006), pelatihan akuntansi disesuaikan dengan siklus akuntansi, mulai adanya transaksi, penjurnalan, buku besar, neraca saldo sampai menjadi laporan keuangan sederhana yang mudah dibaca dan dipahami.

Pelatihan lainnya pada pelaksanaan abdimas pertama adalah pemilihan bahan makanan sehat yang disampaikan oleh Ibu Ir. Ida Agustini Saidi, MP dosen Teknologi Hasil Pertanian Fakultas Sainstek UMSIDA. Pada pelatihan tersebut dijelaskan tentang bahan-bahan makanan yang menjadi makanan lain menjadi sehat. Merujuk artikel dari KumparanFood dijelaskan bahwa ada 7 tujuh makanan sehat, yakni telur, kacang polong, ubi jalar, pasta, sayuran beku, salmon kalengan, oat.

Pada saat abdimas pertama ini dilakukan pre test dan post test kepada peserta dari UMKM kuliner. Hasilnya ada di Tabel berikut.

Tabel 1
Pre Test dan Post Test Untuk Strategi Bisnis dan Akuntansi Sederhana

No	Peserta	Strategi Bisni dan Akuntansi Sederhana		Pemasaran, Diversifikasi Usaha dan Halal Food	
		Pre Test	Post Test	Pre Test	Post Test
1	Ibu Suci Haris	7	9	7	9,5
2	Ibu Rohmah	6	7,5	6	9
3	Ibu Santi	5	7	7	8,5
4	Ibu Purwitasari	7,5	8,5	7	8
5	Ibu Siti Zaenab	8	9,5	8	9,5
6	Ibu Suci Indra	7	8	7	9
7	Ibu Wiwik N	7	7,5	6,5	8
8	Ibu Tri M	7	8,5	6,5	8,5

Sumber : Data Diolah

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat peningkatan pengetahuan dan ketrampilan UMKM Kuliner tentang strategi bisnis dan akuntansi sederhana. Test ini dilakukan dengan 10 pertanyaan dengan pembagian 5 pertanyaan untuk strategi bisnis dan 5 pertanyaan untuk akuntansi sederhana. Jawaban para pelaku UMKM per orang dijumlah lalu dirata-ratakan. Hasilnya semua mengalami kenaikan nilai dari pre test ke post test. Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan berjalan dengan baik dan sukses.

Abdimas kedua dilaksanakan dengan sosialisasi tentang halal food yang disampaikan oleh Dr. Sigit Hermawan, SE., M.Si. Beberapa hal penting dari halal food adalah dasar hukum menurut Al Quran dan Hadits, yakni makanan dan minuman yang diharamkan oleh Allah SWT. Materi lain dari halal food adalah dampak makanan dan minuman halal terhadap perilaku seseorang (Ali, 2016; Aswirna dan Febriyanti, 2018)

Materi selanjutnya adalah pemasaran atau branding UMKM kuliner oleh Ibu Ainur Rochmaniah, S.Sos, M.Si. Pemasaran kuliner bisa dilakukan dengan digital branding melalui berbagai media social seperti facebook, Instagram, Whatsapp, dan lainnya. Pemasaran juga bisa melalui go food atau grab food. Materi terakhir dalam abdimas kedua adalah pelatihan dan praktik langsung tentang diversifikasi usaha es krim brokoli. Materi ini sangat disukai karena bisa langsung melihat proses pembuatan es krim brokoli.

Pada saat abdimas kedua ini juga dilakukan pre test dan post test kepada peserta pelatihan. Hasilnya seperti yang ada di Tabel 8. Berdasarkan tabel tersebut diketahui peningkatan nilai pre test ke post test tentang materi halal food, pemasaran, dan diversifikasi usaha. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan pelaku UMKM Kuliner setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan.

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat diketahui bahwa UMKM Kuliner menghadapi masalah tentang strategi bisnis, pemasaran, pencatatan akuntansi, halal food dan diversifikasi usaha. Solusi yang diberikan oleh tim abdimas adalah sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan tentang strategi bisnis, akuntansi sederhana, pemasaran, halal food, dan diversifikasi usaha. Hasil pre test dan post test menyatakan ada peningkatan kemampuan dan ketrampilan pada UMKM Kuliner. Saran untuk UMKM kuliner adalah terus untuk berinovasi karena bisnis ini selalu bergerak dan terus berubah. UMKM kuliner juga harus belajar tentang akuntansi karena ini penting untuk melihat sukses tidaknya sebuah usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah membiayai Abdimas ini melalui Skema Program Kemitraan Masyarakat Institusi (PKaMI) Tahun 2019/2020.

DAFTAR PUSTAKA

Dari Report / Laporan

Aswirna, Prima., dan Silvina Febriyanti. 2018. Peningkatan Pemahaman Masyarakat Tentang Pentingnya Mengonsumsi Produk Halal Bagi Pemuka Agama Islam Kota Padang. *Laporan Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat*. Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang.

Dari Jurnal

Ali, Muchtar. 2016. Konsep Makanan Halal Dalam Tinjauan Syariah Dan Tanggung Jawab Produk Atas Produsen Industri Halal. *Ahkam*: Vol. XVI, No. 2, hlm 291-306.

Agusetyaningrum, Verniaputri., M. Khalid Mawardi., Edriana Pangestuti. 2015. 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 (JAB)*. Vol. 38 No.2, hlm 105-111.

Waharjani. 2015. Makanan Yang Halal Lagi Baik Dan Implikasinya Terhadap Kesalehan Seseorang. *Jurnal Komunikasi dan Pendidikan Islam*, Volume 4, Nomor 2, hlm 193-204.

Dari Buku

Amirullah. 2014. *Manajemen Strategi. Teori, Konsep, Kinerja*. Penerbit Mitra Wacana Media

Hermawan, Sigit,, dan Masyhad. 2006. Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang. Penerbit Graha Ilmu.

Dari Website

<https://kumparan.com/kumparanfood/7-jenis-bahan-makanan-sehat-yang-murah-meriah-1546507208451994870/full>

THE FIRST SEMINAR NASIONAL WEBINAR ADPI MENGABDI UNTUK NEGERI
Asosiasi Dosen Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) Indonesia (ADPI)



**"Peran Pengabdian Masyarakat dalam
Meningkatkan Mutu Pendidikan dan
Kesejahteraan Masyarakat di Era
Revolusi Industri 4.0"**
Padang, 16 – 17 Juli 2020

Sertifikat

No : 258/01/Sertifikat/Semnas/II/2020

diberikan kepada

Ruci Arizanda Rahayu, SE, MSA, Ak, CA

Sebagai
PRESENTER

Dengan Judul Paper :

Pendampingan Sistem Pencatatan Akuntansi Berbasis Software dan Branding Pondok Pesantren

Rektor
Universitas Putra Indonesia YPTK Padang



Prof. Dr. Sarjon Denti, S.Kom., M.Sc

Ketua Umum
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)



Prof. Dr. M. Zaim, M.Hum