

Pelatihan Analisis Usaha, Penerapan Teknologi, dan Digital Marketing pada Usaha Mikro Pempek

Aprilia Whetyningtyas*, Faridhatun Faidah, Linda Putri Nadia

Universitas Muria Kudus

* aprilia.whetyningtyas@umk.ac.id

Abstrak Pengembangan kewirausahaan dapat meningkatkan perekonomian di masyarakat karena dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat, sehingga dapat membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi di masyarakat. Pelaku usaha perlu adaptif dengan teknologi supaya dapat meningkatkan omsetnya. Mitra kegiatan pengabdian ini adalah usaha mikro Pempek “Hanif” yang beralamat di Perumahan Muria Indah, Kabupaten Kudus. Dalam menjalankan usahanya, mitra belum menerapkan manajemen pencatatan keuangan untuk usahanya, seperti belum melakukan perhitungan analisis usaha. Dalam kegiatan produksinya, usaha pempek “Hanif” masih menggunakan mesin manual untuk menggiling daging ikan dalam proses pembuatan pempek sehingga masih membutuhkan waktu yang lama. Selain itu, usaha pempek “Hanif” selama ini menjual produknya secara *offline* melalui *reseller* dan menitipkan produknya di Toko Roti Joy dan Chyntia di Kudus. Tujuan kegiatan pengabdian ini yaitu memberikan solusi dengan memberikan pelatihan perhitungan analisis usaha, penerapan teknologi mesin meat grinder untuk meningkatkan kapasitas produksi serta memberikan pelatihan digital marketing agar dapat memaksimalkan penjualannya dan produk bisa dikenal oleh masyarakat luas. Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan keberdayaan mitra yaitu peningkatan pengetahuan mitra terkait analisis usaha, peningkatan jumlah dan kapasitas produksi, peningkatan jumlah aset, peningkatan omset penjualan mitra, serta peningkatan keterampilan mitra melakukan digital marketing.

Kata kunci: analisis usaha; teknologi; *digital marketing*; pempek

Abstract. Entrepreneurial development can improve the community's economy by opening new jobs and helping increase economic growth. Business actors must be adaptive to technology to increase their turnover. The partner of this service activity is the Pempek micro business "Hanif," located at Muria Indah Housing, Kudus Regency. Partners have not implemented financial recording management in running their business, such as not doing business analysis calculations. In its production activities, the pempek business "Hanif" still uses a manual machine to grind fish meat, so it still takes a long time to make pempek. In addition, the pempek "Hanif" business has been selling its products offline through resellers and depositing them at Joy and Chyntia Bakery in Kudus. This service activity aims to provide solutions by providing training in business analysis calculations, the application of meat grinder machine technology to increase production capacity and digital marketing training to maximize sales and products that the wider community can know. The output of this community service activity is an increase in partner empowerment, namely increasing partner knowledge related to business analysis, increasing the number and capacity of production, increasing the number of assets, increasing partner sales turnover, and improving partner skills in digital marketing.

Keywords: business analysis; technology; digital marketing; pempek

To cite this article: Whetyningtyas, A., Faidah, F., & Nadia, L. P. Pelatihan Analisis Usaha, Penerapan Teknologi, dan *Digital Marketing* pada Usaha Mikro Pempek. *Unri Conference Series: Community Engagement* 6: 267-272. <https://doi.org/10.31258/unricsce.6.267-272>

© 2024 Authors

Peer-review under responsibility of the organizing committee of Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat 2024

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi salah satu fokus utama pemerintah Indonesia, mengingat peran pentingnya sebagai penyangga ekonomi rakyat kecil. UMKM terbukti memberikan dampak ekonomi yang signifikan dan langsung terhadap kesejahteraan masyarakat. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2017, devisa negara dari sektor UMKM mencapai Rp 88,45 miliar, sebuah peningkatan yang luar biasa dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini mencerminkan kemampuan UMKM dalam menyerap tenaga kerja, mengurangi kemiskinan, dan mendorong inklusi ekonomi, yang menjadikannya pilar penting dalam struktur ekonomi nasional (Janianda et al., 2024).

Secara khusus, pertumbuhan UMKM di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah, Indonesia menunjukkan dinamika yang menarik. Kudus dikenal sebagai salah satu pusat pertumbuhan UMKM di Indonesia, terutama terletak pada sektor industri kreatif dan makanan ringan (Cahyadi & Ma'wa, 2023; Destiningsih et al., 2019). Akan tetapi, meskipun menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, UMKM di Kudus masih menghadapi berbagai tantangan, seperti akses terbatas ke pembiayaan, keterbatasan teknologi, dan kurangnya keterampilan manajerial. Meski begitu, kontribusi UMKM Kudus terhadap perekonomian lokal tidak bisa diabaikan, karena pelaku UMKM di Kudus berperan penting dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan daerah. Dengan dukungan yang tepat dari pemerintah, akademisi, dan dukungan lainnya UMKM di Kudus memiliki potensi untuk dapat meningkatkan kontribusinya terhadap perekonomian nasional dan mendukung tujuan pembangunan berkelanjutan (Alifiana & Susanti, 2018; Destiningsih et al., 2019; Hadi et al., 2021).

Mitra dalam program pengabdian masyarakat ini adalah usaha mikro kecil menengah (UMKM) dengan merek "Pempek Hanif," yang dikembangkan oleh Bapak Kukuh. Usaha ini bergerak di bidang industri rumah tangga (IRT) yang memproduksi pempek, makanan olahan berbasis ikan tenggiri dan ikan tunul. Pempek merupakan makanan tradisional yang khas dari Sumatera Selatan, terutama Palembang, yang dibuat dari daging ikan yang dihaluskan, tepung tapioka atau tepung sagu, air, garam, dan berbagai bumbu untuk meningkatkan cita rasa (Alhanannasir et al., 2018). Lokasi usaha "Pempek Hanif" berada di Perumahan Muria Indah RT 02 RW 07 Kecamatan Bae, Kabupaten Kudus. Usaha ini dirintis oleh mitra sejak tahun 2019. Saat ini, "Pempek Hanif" belum memiliki tenaga kerja dan proses produksinya dilakukan secara mandiri oleh Bapak Kukuh dibantu oleh istrinya, Ibu Yanti.

Mitra usaha saat ini belum menerapkan manajemen keuangan yang memadai, termasuk tidak melakukan perhitungan analisis usaha secara teratur. Analisis usaha pempek sangat penting untuk menentukan modal yang dibutuhkan dan keuntungan yang dihasilkan dari usaha ini. Pengetahuan ini perlu dikuasai oleh pelaku usaha, pengetahuan analisa usaha merupakan modal atau intellectual capital yang berpotensi untuk dapat meningkatkan usaha lebih maju. Dengan melakukan analisis tersebut, mitra dapat mengetahui jangka waktu pengembalian modal dan mengoptimalkan operasional usaha (Budiman and Delima, 2017). Penjualan produk dilakukan secara offline, dengan distribusi sebanyak 300 pcs kepada reseller, serta 10 pack masing-masing di toko roti Joy dan toko roti Cintya. Keuntungan harian yang dihasilkan dari usaha ini sekitar Rp. 200.000.

Setiap minggu mitra melakukan proses produksi sebanyak 5 kg daging tenggiri atau setiap hari rata-rata dapat memproduksi sekitar 1 kg daging tenggiri. Kemudian hasil produksi pempek tadi disimpan di *freezer* kulkas dalam bentuk frozen. Proses produksi sebanyak 1 kg daging tenggiri mampu menghasilkan pempek sekitar 80 pcs pempek telur, lenjer, kulit serta keriting. Daging ikan tenggiri dan ikan tunul sebagai bahan baku utama memang sangat diperlukan dalam proses produksi pempek. Oleh karena itu daging ikan yang digunakan terlebih dahulu harus digiling dengan lembut. Pada proses produksi pempek tersebut, mitra dalam melakukan proses penggilingan daging ikan masih dengan cara manual atau belum menggunakan teknologi mesin meat grinder. Sehingga proses penggilingan daging ikan masih membutuhkan waktu yang lama dan menguras tenaga. Dalam membuat pempek mitra masih menggunakan dapur rumah sebagai tempat produksi pempek.

Selain permasalahan dari aspek manajemen keuangan dan produksi tersebut diatas, mitra juga mengalami kendala dalam cara pemasaran yang masih belum maksimal. Selama ini mitra menjual produknya secara *offline* melalui *reseller* dan menitipkan produknya di Toko Roti Joy dan Chyntia di Kudus dan belum memanfaatkan adanya e-marketplace atau belum menggunakan digital marketing. Penggunaan media digital diharapkan mampu menjangkau target pasar yang lebih luas.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kegiatan pengabdian masyarakat ini mempunyai beberapa tujuan antara lain yaitu diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan mitra tentang manajemen keuangan terkait analisis usaha, peningkatan jumlah dan kapasitas produksi, peningkatan jumlah aset, peningkatan omset penjualan mitra, serta peningkatan keterampilan mitra melakukan *digital marketing*.

METODE PENERAPAN

Dalam implementasi kegiatan pengabdian, ada beberapa metode pelaksanaan yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat, diantaranya yaitu presentasi, pembahasan kasus serta pendampingan dalam penerapan teknologi.

Presentasi

Tim memulai kegiatan dengan memberikan presentasi kepada kelompok sasaran. Presentasi ini dirancang untuk memperkenalkan konsep dasar terkait manajemen keuangan yaitu tentang analisis biaya volume laba dan break even point serta manfaat teknologi yang akan diterapkan. Selain itu, presentasi ini juga bertujuan untuk memotivasi peserta dengan menunjukkan dampak positif yang telah dicapai oleh komunitas lain melalui penerapan teknologi serupa.

Pembahasan Kasus

Setelah presentasi, tim melanjutkan dengan pembahasan kasus-kasus spesifik yang relevan dengan kondisi mitra. Metode ini memungkinkan peserta untuk memahami bagaimana teknologi dapat diaplikasikan dalam konteks mereka sendiri, sekaligus mengeksplorasi tantangan dan solusi yang mungkin dihadapi. Pendekatan studi kasus telah terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta dan mendorong partisipasi aktif (Assyakurrohim et al., 2022).

Pendampingan dalam Penerapan Teknologi

Pendekatan hands-on atau pendampingan langsung dilakukan untuk membantu peserta dalam mengimplementasikan teknologi yang diperkenalkan. Pendampingan ini mencakup demonstrasi langsung, uji coba lapangan, serta bimbingan berkelanjutan untuk memastikan bahwa teknologi dapat diadopsi dengan benar dan sesuai kebutuhan lokal. Pendampingan ini juga bertujuan untuk membangun kemandirian peserta dalam mengoperasikan teknologi tersebut setelah program selesai (Sodiq and Mahmudi, 2022; Supriyanto, 2022).

Dengan kombinasi metode-metode ini, tim pengabdian memastikan bahwa program tidak hanya bersifat instruksional, tetapi juga partisipatif dan aplikatif, yang pada akhirnya meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan dari program pengabdian kepada masyarakat ini.

HASIL DAN KETERCAPAIAN SASARAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, diharapkan mampu memberikan kontribusi serta manfaat yang positif bagi mitra.

a. Pelatihan Manajemen Keuangan terkait Perhitungan Analisis Usaha

Pada tahapan ini tim pengabdian masyarakat melakukan pelatihan dan pendampingan kepada mitra tentang Perhitungan Analisis Usaha. Kegiatan pelatihan terdiri dari 2 (dua) materi yaitu (1) analisis usaha pempek Palembang (2) perhitungan titik impas/break even point (BEP). Dengan mengetahui analisis usaha dan menghitung titik impas, mitra dapat mengetahui kelayakan usahanya dan mengetahui kapan bisa balik modal. Materi disampaikan oleh Tim Pengabdian yaitu Ibu Aprilia Whetyningtyas, SE, M.Si.



(Gambar 1). Pelatihan Perhitungan Analisis Usaha

b. Pelatihan *Digital Marketing* tentang pembuatan Akun Bisnis *WhatsApp*

Pada tahapan ini tim pengabdian masyarakat melakukan pelatihan digital marketing terkait cara pembuatan akun bisnis *WhatsApp* untuk produk pempek. Dengan pelatihan digital marketing ini dapat meningkatkan keterampilan mitra dalam melakukan digital marketing seperti terciptanya Akun Bisnis *WhatsApp* mitra. Materi disampaikan oleh Tim Pengabdian yaitu Ibu Faridhatun Faidah SE, MM.



(Gambar 2). Pelatihan Digital Marketing pembuatan Akun Bisnis *WhatsApp*

c. Pendampingan Penerapan Teknologi

Pada tahap ini tim pengabdian masyarakat melakukan pendampingan kepada mitra untuk penerapan teknologi proses produksi. Metode yang digunakan pada tahapan pelaksanaan ini adalah pendampingan penggunaan teknologi tersebut. Dengan menggunakan mesin giling dan mixer, proses penggilingan daging ikan menjadi lebih cepat, meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan efisiensi proses produksi (tenaga), sehingga produktivitas usaha mitra meningkat.



(Gambar 3). Meat Grinder



(Gambar 4). Mixer

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan yang dilatarbelakangi oleh permasalahan dari aspek manajemen keuangan dan produksi, serta aspek pemasaran yang masih belum maksimal ini dapat memberikan manfaat bagi mitra dan menjadi solusi atas permasalahan-permasalahan tersebut. Dengan mengetahui analisis usaha dan menghitung titik impas, mitra dapat mengetahui laba/rugi usaha dan mengetahui kapan bisa balik modal. Dengan pelatihan *digital marketing* ini dapat meningkatkan keterampilan mitra dalam melakukan digital marketing seperti terciptanya Akun Bisnis *WhatsApp*. Dengan menggunakan mesin meat grinder dan mixer, proses penggilingan daging ikan menjadi lebih cepat, meningkatkan kapasitas produksi, meningkatkan efisiensi tenaga, sehingga produktivitas meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alhanannasir, A., Rejo, A., Saputra, D. and Priyanto, G., 2018. Karakteristik Lama Masak dan Warna Pempek Instan ... Jurnal Agroteknologi Vol. 12 No. 02 (2018). 12(02).
- Alifiana, M.A. and Susanti, N., 2018. Analisis Potensi Risiko Umkm Di Kabupaten Kudus. Media Ekonomi, 18(2), p.71. <https://doi.org/10.30595/medek.v18i2.3052>.
- Assyakurrohim, D., Ikhrum, D., Sirodj, R.A. and Afgani, M.W., 2022. Case Study Method in Qualitative Research. Jurnal Pendidikan Sains dan Komputer, 3(01), pp.1–9.
- Budiman, N.A. and Delima, Z.M., 2017. Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus) Zuliyati 1. Universitas Budi Luhur, 6(2), pp.181–200.
- Cahyadi, I. F., & Ma'wa, R. (2023). Pengaruh Inflasi, Indeks Pembangunan Manusia, dan Kemiskinan terhadap Pertumbuhan Ekonomi Tahun 2015-2021 dalam Perspektif Ekonomi Syariah. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Kudus, Vol 1, No(1), h.109.
- Destiningsih, R., Achsa, A. and Septiani, Y., 2019. Analisis Potensi Wilayah Provinsi Jawa Tengah (Studi Kasus : Tahun 2010-2016). Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan), 4(1), pp.73–86. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i1.1343>.
- Hadi, T.P., Lestariningsih, E. and Suharmanto, T., 2021. Pemetaan, Pembinaan dan Pengembangan Potensi Usaha Kecil dan Mikro Desa Megawon Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Senriabdi, [online] 1(1), pp.597–605. Available at: <https://www.jurnal.usahidsolo.ac.id/index.php/SENRIABDI/article/view/886%0Ahttps://www.jurnal.usahidsolo.ac.id/index.php/SENRIABDI/article/download/886/673>.
- Janianda, M., Albaris, M.S., Nafisa, S.K., Agustina, D.R. and Nada, N.S., 2024. Peran Usaha-Usaha Kecil Di Palembang Terhadap Perekonomian Nasional Provinsi Sumatera Selatan Indonesia yang mempunyai

Usaha Mikro , Kecil dan Menengah mempengaruhi pertumbuhan ekonomi Indonesia . pertumbuhan ekonomi dibandingkan tahun sebelumnya . Menuru. 2(1), pp.118–132.

Sodiq, F. and Mahmudi, A.A., 2022. Penerapan Teknologi Informasi Untuk Pemberdayaan Tim Penggerak PKK Desa Waru Rembang. Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5(1), pp.165–176. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v5i1.12041>.

Supriyanto, A., 2022. Pelatihan Digital Marketing pada UMKM Uliq Food di Kecamatan Bae Kabupaten Kudus. Journal of Community Service and Empowerment (JCSE), 3(1), pp.38–46. <https://doi.org/10.32639/jcse.v3i1.80>