

Pembinaan Peningkatan Kapasitas Usaha di UMKM Alenk Jaya Desa Galengdowo

I Made Mahotama Warmasuta¹, Verawati Puspita Sari²

¹International Business Management, ²Ilmu Komunikasi, Universitas Ciputra Surabaya

E-mail: ¹imahotama@student.ciputra.ac.id, ²vpuspita01@student.ciputra.ac.id

Abstrak

UMKM Alenk Jaya merupakan bentuk usaha yang berfokus pada produksi minuman herbal tradisional berupa jamu herbal yang terletak di Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang. Desa Galengdowo. Masih belum terturnya segi operasional usaha menjadi kendala besar bagi Ibu Rinda pemilik dari UMKM Alenk Jaya. Pemasaran produk yang dilakukan juga belum mampu mencukupi kebutuhan usaha yang ideal. Sebagai solusinya, Diciptakan program Juragan Desa untuk membantu UMKM meningkatkan kapasitas usaha dan pendapatan mereka. Kegiatan pendampingan membahas solusi permasalahan UMKM seperti kemitraan, manajemen penjualan, optimalisasi keuntungan dan sistem operasi yang efisien. Mitra dapat meningkatkan konsistensi dan kapasitas produksi.

Kata kunci: UMKM, Jamu Herbal, Pengembangan Usaha.

Abstract

Alenk Jaya is a business that produces traditional herbal drinks in Wonosalam District, Jombang Regency. Galengdowo. The Organization aspect of business operations is a big obstacle for Alenk Jaya. Product marketing has also yet to be able to meet ideal business needs. As a solution, the Juragan Desa program was created to help MSMEs increase their business capacity and income. Mentoring activities discuss solutions to MSME problems such as partnerships, sales management, profit optimization, and efficient operating systems. Partners can improve consistency and production capacity.

Keywords: MSMEs, Herbal Medicine, Business Development.

1. PENDAHULUAN

Desa Galengdowo merupakan sebuah desa yang terletak di Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang. Desa Galengdowo berjarak \pm 11 km dari pusat pemerintahan kabupaten Wonosalam. Luas total desa Galengdowo adalah 383.685 ha. Sebagian besar wilayah desa Galengdowo adalah dataran. Dari segi pertanian, sawah juga relatif luas dan diperuntukkan bagi penanaman tanaman semusim. Masyarakat desa Galengdowo memiliki berbagai macam usaha seperti peternakan, pertanian dan perkebunan. Sumber daya manusia yang tersedia di Desa Galengdowo dapat dilihat dari data jumlah penduduk menurut kelompok umur, tingkat pendidikan dan pendapatan. Tercatat pada tahun 2022, jumlah penduduk Desa Galengdowo akan meningkat menjadi 3.869 jiwa dengan perbandingan 1:1 (laki-laki dan perempuan) (Kominfo Kabupaten Jombang, 2022). Latar belakang pendidikan sebagian besar penduduk desa adalah sekolah dasar. Mata pencaharian penduduk didominasi oleh petani dan pedagang. Sebanyak 288 wanita mengepalai rumah tangga [1].

Badan Usaha Milik Desa atau BUMdes Galengdowo dikenal sebagai “Loh Jinawi”. BUMdes hadir memfasilitasi warga desa dalam memulai usaha serta mengoptimalkan potensi desa. Melalui hasil wawancara dengan penduduk sekitar, Desa Galengdowo memiliki dua masalah di bidang usaha lokal yang dikelola langsung oleh masyarakat setempat. Pertama, ketidaktahuan tentang perkembangan usaha masyarakat yang sudah ada menggunakan perencanaan usaha. Kedua, kendala dalam proses penjualan produk, karena UMKM kurang

memiliki pengetahuan tentang pengembangan UMKM dan pengetahuan yang cukup tentang komposisi produk, branding produk, pengemasan, pemasaran produk dan jaringan, meskipun UMKM sudah memiliki sumber daya yang diperlukan untuk itu.

Salah satu yang mengalami permasalahan tersebut adalah UMKM Alenk Jaya. UMKM Alenk Jaya merupakan bentuk usaha yang berfokus pada produksi minuman herbal tradisional berupa jamu herbal. Terdapat dua jenis jamu yang diproduksi yaitu Jamu cair dan Jamu Bubuk. UMKM ini dikepalai oleh seorang Ibu rumah tangga yang bernama Ibu Rinda. Ibu Rinda Ibu rinda mempekerjakan 3 orang karyawan yang diambil dari keluarga beliau di Desa Galengdowo. Masih belum teraturnya segi operasional usaha menjadi kendala besar bagi Ibu Rinda pemilik dari usaha Jamu Herbal ini. Pemasaran produk yang dilakukan juga belum mampu mencukupi kebutuhan usaha yang ideal.

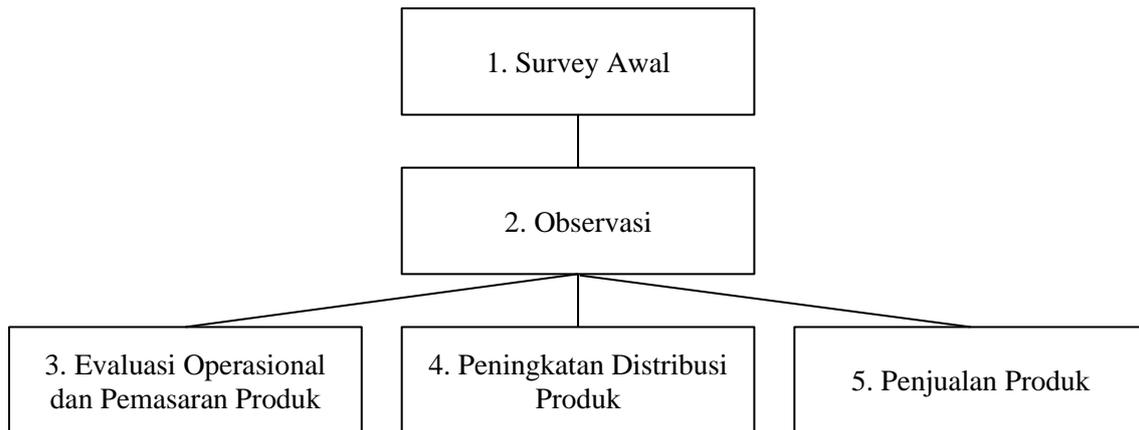
Sebagai solusinya, kami membuat program Juragan Desa untuk membantu UMKM meningkatkan kapasitas usaha dan pendapatan mereka sebesar 5%. Kegiatan pendampingan membahas solusi permasalahan UMKM seperti kemitraan, manajemen penjualan, optimalisasi keuntungan dan sistem operasi yang efisien. Mitra dapat meningkatkan konsistensi dan kapasitas produksi. Peralatan dapat ditingkatkan untuk menghemat waktu produksi. Pameran ini diselenggarakan untuk mempromosikan UMKM di Galengdowo kepada masyarakat Jombang. Pengambilan keputusan dilakukan bersama dengan pemilik UMKM terkait pengembangan usaha, sosialisasi, perbaikan proses produksi dan penjualan produk usaha. Bersama BUMDES diputuskan untuk melanjutkan program ini.

1.1 Tujuan

1. Membuat lembar target pasar yang spesifik, mulai dari segmentasi pasar, target pasar, dan persona pembeli Jamu Alenk Jaya.
2. Terciptanya strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan target yang telah ditentukan
3. Terciptanya peningkatan angka penjualan memicu peningkatan pendapatan dari perusahaan Alenk Jaya.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan observasi dan pembinaan. Pembinaan yang dimaksud adalah pembinaan tentang bagaimana meningkatkan kapasitas suatu perusahaan yang dimulai dari unsur-unsur operasional pemasaran dan pendistribusian produk serta penjualan produk tersebut. Semua prosedur tersebut disampaikan kepada UMKM Alenk Jaya secara langsung oleh Tim Juragan Desa agar dapat dilaksanakan secara mandiri. Setelah observasi selesai, sejumlah sesi pelatihan yang berbeda akan dilakukan. Urutan pelatihan terdiri dari dua tahap: tahap pembinaan, dan tahap praktek.



Gambar 1. Metode

2.1 Survei awal

Survei awal, juga dikenal sebagai *reconnaissance survey*, adalah survei yang dilakukan pada awal pekerjaan di lokasi kerja. Tujuan survei ini adalah untuk mengumpulkan data awal sebagai komponen penting dari bahan studi teknis dan bahan untuk pekerjaan selanjutnya. Penelitian survei digunakan untuk mengatasi masalah asli berskala besar yang mempengaruhi populasi yang sangat besar, oleh karena itu diperlukan ukuran sampel yang tinggi [2]. Mendatangi lokasi UMKM Alenk Jaya di Desa Galengdowo setelah itu mengikuti proses produksi jamu dari Alenk Jaya dengan didampingi Ibu Rinda selaku pemilik UMKM Alenk Jaya dan memperbaiki logo kemasan produk jamu tersebut sebelum dipasarkan secara luas. Tim Juragan Desa juga menggali beberapa Informasi mengenai kapasitas produksi, aktivitas operasional, target usaha, jalur distribusi, dan teknik pemasaran yang digunakan selama ini.

2.2 Observasi

Menggunakan metode observasi adalah salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk mempelajari atau menganalisis perilaku non-verbal. Dibandingkan dengan metode pengumpulan data lainnya, observasi adalah metodologi yang dibedakan oleh sejumlah kualitas pembeda, seperti yang dinyatakan oleh Sugiyono [3]. Selain itu, observasi tidak terbatas pada manusia; itu juga dapat digunakan untuk hewan dan elemen alam lainnya. Peneliti dapat belajar tentang perilaku dan pentingnya perilaku itu melalui kegiatan yang mencakup observasi. Menurut Yusuf [4], kunci keberhasilan observasi sebagai metode dalam pengumpulan data sangat ditentukan oleh peneliti sendiri. Hal ini dikarenakan peneliti melihat dan mendengarkan objek penelitian, kemudian peneliti menarik kesimpulan dari apa yang diamati berdasarkan apa yang dilihat dan didengar. Hasil observasi ini digunakan oleh Tim Juragan Desa untuk memberikan formulasi pembinaan yang tepat untuk pengembangan usaha UMKM Alenk Jaya.

2.3 Evaluasi Operasional dan Pemasaran Produk

Menurut apa yang dikatakan Alkin Marvin C [5]. "*A definition of evaluation based on its goal. Evaluation is the favored term when we talk of judging a program*" Ketika berbicara tentang menilai suatu program, ungkapan yang paling sering digunakan adalah "evaluasi". Menurut interpretasi ini, evaluasi adalah proses pengumpulan pengetahuan tentang berfungsinya sesuatu. Informasi ini kemudian digunakan untuk masalah pemilihan tindakan yang tepat saat membuat pilihan. Sedangkan menurut Stufflebeam [6] "*evaluation is process of delineating, obtaining, and providing useful information for judging decision alternatives*" Kalimat ini dapat diartikan bahwa

evaluasi adalah suatu proses yang melibatkan penjelasan, pengumpulan, dan penyampaian informasi yang berguna untuk menganalisis berbagai alternatif pilihan.

Setelah mendapatkan informasi mengenai kelemahan operasional pemasaran produk dari UMKM Alenk Jaya, Tim Juragan Desa menargetkan untuk pencarian mitra sebanyak 15 mitra yang meliputi tempat wisata Wonosalam, hotel di Kota Jombang, Depot jamu herbal, rumah sakit dan pedagang kecil di sekitar desa. Pemasaran dilakukan dengan tujuan menguntungkan kedua belah pihak yaitu pihak UMKM meningkatkan pendapatan, sedangkan di sisi lain mitra mendapatkan keuntungan dari penjualan produk tersebut. Setelah terlaksana UMKM Alenk Jaya tetapi diawasi secara berkala melalui jarak jauh via online dengan media *WhatsApp* atau telepon.

2.4 Peningkatan Distribusi Produk

Menurut Hall [7], distribusi didefinisikan sebagai aktivitas di mana barang dikirim ke konsumen setelah transaksi dilakukan. Dapat disimpulkan bahwa metode distribusi adalah tahapan atau urutan operasi yang dilakukan secara konsisten sehubungan dengan pemasaran produk. Dimulai dengan produk, yang tetap menjadi milik bisnis yang membuatnya hingga dipasarkan, Proses distribusi akan mengikuti protokolnya dengan benar, yang akan memungkinkan proses pemasaran mencapai tujuannya dan mendekati organisasi ke organisasinya. Menurut Arif [8], distribusi dapat dilihat sebagai kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk mempercepat dan mempermudah penyediaan produk dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga dapat dimanfaatkan sesuai kebutuhan. Hal ini dilakukan agar distribusi dapat berlangsung secepat mungkin.

Menurut Suryanto [9], kegiatan yang berkaitan dengan saluran distribusi secara tidak langsung telah dialami dalam kehidupan sehari-hari. Produsen tidak mungkin menjual dagangannya langsung ke konsumen akhir Distribusi langsung dibatasi oleh sejumlah masalah, antara lain Geographical Gap, Time Gap, Quantity Gap, Quality Gap dan Variety Gap, dan Information Gap. Oleh karena itu, Tim Juragan Desa merekomendasikan dan menyusun rencana strategi distribusi untuk bekerja sama dengan BUMdes agar dapat menjadi penyalur produk resmi ke berbagai kota dan desa di sekitarnya secara konsisten.

2.5 Penjualan Produk

Menurut Moekijat [10], konsep penjualan mengacu pada salah satu kegiatan yang dilakukan dengan maksud mencari pembeli, mempengaruhi mereka, dan memberi mereka petunjuk untuk memastikan bahwa pembeli dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan produk yang ditawarkan dan mencapai kesepakatan harga yang saling menguntungkan. Tentunya tujuan akhir Tim Juragan Desa adalah melihat peningkatan penjualan dari UMKM Alenk Jaya sebagai penutup program. Penjualan ini merupakan hasil langsung dari perencanaan dan persiapan yang telah dilakukan sebelumnya. Tim Juragan Desa juga akan membantu memperluas kemampuan perusahaan untuk memasarkan barang-barangnya sebagai bagian dari inisiatif ini.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Ibu Rinda memiliki usaha minuman kesehatan tradisional yang berada di wilayah desa Galengdowo. Beliau memproduksi produk “Jamu Cair” setiap 2 hari sekali. Untuk produksi “Jamu Serbuk”, Ibu Rinda memproduksi setiap ada pemesanan selagi stok habis. Dalam sekali produksi, Ibu Rinda mampu menghasilkan 50 botol jamu cair dalam kurun waktu sehari. Sedangkan produk Jamu Serbuk, mampu diproduksi sebanyak 10kg dalam kurun waktu sehari.

Pada saat lebaran, Ibu Rinda membuat varian jamu cair yang dikemas dengan *cup* kecil. Dengan mempekerjakan 3 orang karyawan yang diambil dari keluarga beliau di Desa Galengdowo.

Dalam produksinya, Ibu Rinda mengaku bahwa mengalami kesulitan dalam penyimpanan Jamu Botolan karena kekurangan tempat. Tempat yang dimaksud adalah pendingin/kulkas karena Ibu Rinda hanya memiliki satu kulkas. Karena penyimpanan yang kurang, stok yang dibuat terbatas sehingga jika ada pembelian dalam jumlah besar ibu Rinda kesulitan.

Untuk melakukan produksi, ada beberapa bahan yang diperlukan Ibu Rinda dalam membuat Jamu yaitu kunyit, temulawak, jahe, kencur yang dibeli langsung dari petani dalam desa. Sehingga ibu Rinda dapat membantu perekonomian petani di sekitar situ. Dengan menggunakan *blender*, pemeras, dan saringan. Produk Jamu ini memiliki ketahanan produk selama 10 Hari dalam kulkas.

Berbicara mengenai pendapatan, Ibu Rinda berhasil mendapatkan pesanan paling banyak 200 botol 1 hari. Keuntungan yang Ibu Rinda hitung berdasarkan jumlah per produksi.

Tabel 1. Harga Jual Produk UMKM Alenk Jaya

Nama Produk	Harga Jual
Jamu Cair Kemasan Botol (<i>Retail</i>)	Rp 6.000
Jamu Cair Kemasan Botol (<i>Reseller</i>)	Rp 5.000
Jamu Bubuk Kemasan Kantong	Rp 10.000
Jamu Bubuk Kemasan Toples	Rp 15.000
Jamu Bubuk Jahe 1Kg	Rp 95.000
Jamu Bubuk Temulawak	Rp 85.000
Jamu Bubuk Jahe Merah 1Kg	Rp 115.000

Biaya Produksi cukup fluktuatif dikarenakan menggunakan bahan dari petani. Target pasar dari produk ini merupakan anak muda dan orang dewasa yang peduli dengan kesehatan. Penjualan Jamu kebanyakan dilakukan melalui *direct sales* menggunakan sepeda motor, menitipkan dagangan ke bakul sayur dan beberapa reseller untuk dibawa ke kota. Dan untuk sekarang, jangkauan pengiriman produk masih sampai daerah Jombang saja. Ibu Rinda melayani pembelian jamu bubuk kiloan dari hotel satu bulan sekali. Ibu Rinda belum berani menaruh di swalayan karena swalayan pembayaran dilakukan di belakang, sedangkan ibu Rinda harus memutar uang yang ada. Penjualan melalui media digital masih belum optimal seperti Tokopedia, *WhatsApp*, *Instagram*.

3.1 Pengembangan Operasional Pemasaran Produk (Pemasaran dan Distribusi)

Hasil pengamatan tersebut membuahkan beberapa tindakan yang diambil untuk membantu UMKM Alenk Jaya dalam meningkatkan kualitas usaha dan memaksimalkan potensi

dari usaha ini. Langkah pertama yang dilakukan oleh Team Juragan Desa adalah membantu mengembangkan mitra usaha dari UMKM Alenk Jaya. Langkah ini diawali dengan pengamatan di lapangan yang dilakukan oleh Team Juragan Desa terhadap mitra potensial di bidang Jamu Herbal di wilayah Jombang.



Gambar 2. Mitra UMKM Alenk Jaya Potensial Wilayah Jombang

Tim Juragan Desa melakukan pendekatan secara langsung terhadap potensi mitra sehingga mampu mendapatkan *sample* respon dari mitra tersebut. dari beberapa *sample* yang diambil, Tim akan melakukan evaluasi terhadap kekurangan produk maupun penawaran yang diajukan kepada mitra. Setelah produk dan penawaran disempurnakan, Tim bersama dengan Ibu Rinda melakukan pendekatan Mitra bersama-sama secara *massive*.



Gambar 3. Ibu Rinda didampingi Tim Juragan Desa Menjalin Kerjasama dengan Mitra

Hasilnya, UMKM Alenk Jaya memiliki jumlah mitra sebanyak 15 mitra yang meliputi Pemasokan Bahan Baku, Penjualan, dan Distribusi Produk. KENZ Custom Karton merupakan

mitra UMKM Alenk Jaya yang bekerjasama dalam pasokan kemasan produk Alenk Jaya. UMKM Alenk Jaya bermitra dengan Waroeng Bukit Durian, Wisata Bukit Pinus, Wisata Duran Duren, RS. Amelia, Warung Pak Guswan, Warung Sayur Bu Erni, Toko Rosi, Warung Gado-gado Bu Muryani, Warung Bu Tin, Depot Istana Herbal, Hotel Netral Jombang, Wisata Sumber Biru, dan Wisata Bale Tani sebagai tempat penjualan produk Jamu Cari UMKM Alenk Jaya. Serta dibantu oleh BUMDes Galengdowo untuk pendistribusian produk ke kota Jombang.

3.2 Peningkatan Kapasitas Produksi Usaha

Langkah kedua yang diambil adalah usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi UMKM Alenk Jaya. Setelah melakukan perbaikan dalam mitra usaha, permintaan terhadap produk Ibu Rinda semakin meningkat. Hal ini mengakibatkan adanya kendala di bagian Produksi. Tim Juragan Desa memberikan bantuan berupa tempat penyimpanan sekaligus pendingin untuk produk Jamu Cair. Yang pada awalnya penyimpanan hanya berkapasitas 40 botol, sekarang bertambah menjadi 200 botol. Selain itu, UMKM Alenk Jaya juga diberikan pelatihan berupa cara pengelolaan karyawan untuk membantu proses produksi. Hasilnya, UMKM Alenk Jaya mampu menambah seorang pekerja yang berfokus membantu pada bagian produksi.



Gambar 4. Tim Juragan Desa Memberikan Bantuan Berupa Tempat Penyimpanan



Gambar 5. Karyawan Baru UMKM Alenk Jaya

3.3 Pelatihan Manajemen Usaha

Langkah ketiga adalah memberikan pelatihan manajemen usaha kepada Ibu Rinda. Dibantu dengan anggota Tim Juragan Desa yang sedang mendalami Ilmu Manajemen Bisnis, Ibu

Rinda dibekali materi “Evaluasi Operasional Secara Berkala” Tujuan evaluasi usaha adalah memperbaiki atau membenahi hal-hal yang dirasakan masih bisa ditingkatkan secara maksimal. Hal ini dapat mencegah risiko kegagalan usaha atau bahkan kebangkrutan bisnis. Ada beberapa macam evaluasi yang bisa diterapkan atau direfleksikan terhadap UMKM Alenk Jaya secara mandiri dengan mempertanyakan beberapa hal dibawah ini.

1. *Evaluasi usaha apakah produk yang Anda tawarkan mampu mengatasi masalah yang dihadapi pelanggan.*
evaluasi usaha ini menggambarkan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan sangat solutif dan mampu diterima masyarakat luas.
2. *Menganalisis apakah produk ditawarkan ke pasar atau pelanggan yang tepat.*
Dengan adanya evaluasi usaha yang tepat, maka akan lebih mudah memasarkan produk atau jasa ke pasar yang potensial
3. *Evaluasi usaha mengenai selera dan minat masyarakat umum untuk membeli produk UMKM Alenk Jaya.*
Jika mayoritas pengguna menyukai dan menerima produk atau jasa Anda, maka bisa dikatakan besar kemungkinan produk atau jasa Anda akan disambut hangat oleh kebanyakan orang.



Gambar 6. Pelatihan Manajemen Usaha oleh Tim Juragan Desa

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Masih belum teraturnya segi operasional usaha menjadi kendala besar bagi Ibu Rinda pemilik dari UMKM Alenk Jaya. Pemasaran produk yang dilakukan juga belum mampu mencukupi kebutuhan usaha yang ideal. Sebagai solusinya, Diciptakan program Juragan Desa untuk membantu UMKM meningkatkan kapasitas usaha dan pendapatan mereka sebesar 5%. Kegiatan pendampingan membahas solusi permasalahan UMKM seperti kemitraan, manajemen penjualan, optimalisasi keuntungan dan sistem operasi yang efisien. Mitra dapat meningkatkan konsistensi dan kapasitas produksi. Berdasarkan hasil diskusi tim Juragan Desa dengan UMKM Alenk Jaya diambil langkah sebagai berikut: (1) Peningkatan jumlah mitra usaha yang mampu untuk menjualkan produk dari Ibu Rinda; (2) Perbaikan kapasitas produksi UMKM Alenk Jaya; (3) Pembekalan ilmu manajemen usaha dengan materi “Evaluasi Operasional Secara Berkala”

DAFTAR PUSTAKA

- [1] K. Jombang, “Profil Kabupaten Jombang,” *Pemerintah Kabupaten Jombang*, 2022. <https://jombangkab.go.id/opd/wonosalam/pages/profil> (accessed Mar. 21, 2023).
- [2] W. Supriyono and H. Abu Ahmadi, *Psikologi Belajar*, 1st ed. Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- [3] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- [4] A. Muri Yusuf, *Metode penelitian : kuantitatif, kualitatif dan penelitian gabungan*, 1st ed. Jakarta: Kencana, 2017.
- [5] M. C. Alkin and A. T. Vo, *Evaluation Essentials Second Edition From A to Z*. New York: Guilford Publications, 2017.
- [6] D. L. Stufflebeam, “The Relevance of the CIPP Evaluation Model for Educational Accountability,” *J. Res. Dev. Educ.*, vol. 1, no. 5, pp. 1–25, 1971, [Online]. Available: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED062385.pdf>.
- [7] Hall and J. A, *Accounting information systems*, 4th ed. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- [8] M. Arif, *Supply Chain Management*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- [9] M. H. Suryanto, *Sistem operasional manajemen distribusi*. Jakarta: Grasindo, 2016.
- [10] Moekijat, *Manajemen Kepegawaian Dan Hubungan Dalam Perusahaan*, 3rd ed. Bandung: Alumni, 2010.