



PAPER – OPEN ACCESS

Peningkatan Kualitas Sumberdaya Manusia Pelaku Usaha Kacang Arab Melalui Pelatihan Keuangan Sederhana Dan Branding Dengan Pemasaran Online Untuk Memperluas Pangsa Pasar

Author : Bongsu Hutagalung dkk.,
DOI : 10.32734/anr.v3i2.959
Electronic ISSN : 2654-7023
Print ISSN : 2654-7015

Volume 3 Issue 2 – 2020 TALENTA Conference Series: Agriculturaan & Natural Resource (ANR)



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).
Published under licence by TALENTA Publisher, Universitas Sumatera Utara



Peningkatan Kualitas Sumberdaya Manusia Pelaku Usaha Kacang Arab Melalui Pelatihan Keuangan Sederhana Dan *Branding* Dengan Pemasaran Online Untuk Memperluas Pangsa Pasar

Improving The Quality Of Human Resources Manufacturers “Kacang Arab” Through Simple Financial Training And Branding With Online Marketing To Expand Market

Bongsu Hutagalung, Arif Qaedi Hutagalung, Aisyah, Ibnu Austrindanney Sina Azhar

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sumatera Utara

E-mail: arifqd@gmail.com

Abstract

The Small and Medium Enterprises that are partners are the Kacang Arab business in Pematang Siantar City. Business partners are engaged in the culinary sector, especially snacks since 2013. Types of snacks produced are Kacang Arab. Partners are privately owned businesses with private capital as well, the production process is carried out at home with the help of a number of employees and equipment that is still simple, does not have neat bookkeeping, simple packaging and limited marketing access. While in terms of marketing management, aspects of promotion and product packaging design need more attention. The lack of promotion makes partner products unable to compete with snack products produced by large businesses and are not yet known among the people of Pematang Siantar. Partners still use simple tools so that the production of kacang arab produced has not been optimal in terms of quantity or quality of production, so that Bu Aida's kacang arab are still less popular than big companies. Online sales and marketing have not been taken seriously yet. Improvement in designing simple bookkeeping that is good in financial management. Besides evaluating the quality and quantity improvement of kacang arab production after using good drying and packaging technology, as well as product development through online branding and marketing. Evaluation material is obtained by observing and gathering financial information and data, and partner advice

Keywords: Kacang Arab, Online Marketing, Quality, Simple Finance

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang menjadi mitra adalah pelaku usaha Kacang Arab di Kota Pematang Siantar. Mitra usaha bergerak di sektor kuliner khususnya makanan ringan sejak tahun 2013. Jenis makanan ringan yang diproduksi adalah Kacang arab. Mitra merupakan usaha milik pribadi dengan modal pribadi pula, proses produksi dilaksanakan di rumah dengan bantuan beberapa pegawai dan peralatan yang masih sederhana, belum memiliki pembukuan yang rapi, kemasan yang masih sederhana serta akses pemasaran yang masih terbatas. Sementara dari sisi manajemen pemasaran, aspek promosi dan desain kemasan produk butuh lebih diperhatikan. Promosi yang kurang membuat produk mitra belum dapat bersaing dengan produk makanan ringan yang diproduksi usaha besar dan belum dikenal di kalangan masyarakat kota Pematang Siantar. Mitra masih menggunakan alat yang sederhana sehingga produksi kacang arab yang dihasilkan belum optimal dalam kuantitas maupun kualitas produksi, sehingga kacang arab Bu Aida masih kurang populer dibandingkan perusahaan yang sudah besar. Penjualan dan pemasaran secara *online* pun belum dilakukan secara serius. Peningkatan dalam merancang pembukuan sederhana yang baik dalam pengelolaan keuangan. Selain itu mengevaluasi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab setelah memakai teknologi pengeringan dan pembuatan bungkus yang baik, serta pengembangan produk melalui branding dan pemasaran online. Bahan evaluasi diperoleh dengan melakukan pengamatan dan pengumpulan informasi dan data keuangan, dan saran mitra

Kata kunci: Kacang Arab, Pemasaran Online, Kualitas, Keuangan sederhana

1. Pendahuluan

Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian di Pematang Siantar khususnya melalui penyediaan lapangan kerja untuk mengurangi tingkat kemiskinan. Pematang Siantar selama ini dikenal sebagai kota persinggahan sebelum mencapai lokasi wisata Danau Toba yang berada di Kabupaten Samosir dan Danau Toba sendiri dikenal sebagai objek wisata yang cukup terkenal di Indonesia bahkan hingga mancanegara. Hal ini merupakan peluang dalam meningkatkan sektor perekonomian masyarakat di Pematang Siantar dengan memanfaatkan potensi antara lain dalam bidang usaha makanan ringan yang dapat dijadikan oleh-oleh bagi para wisatawan yang melintas dan tentu saja merupakan peluang usaha dan investasi dalam perekonomian masyarakat di Pematang Siantar yang dominan meliputi Industri kecil yang berbasis pertanian, perkebunan, perikanan serta industri rumah tangga (home industries).

Tabel 1 Kelompok Industri / Industrial Classification

		2015
1	Industri Makanan, Minuman, dan Tembakau/ <i>Manufacture of Food, Beverages and Tobacco</i>	175
2	Industri tekstil, Pakaian Jadi, dan Kulit/ <i>Manufacture of Textiles, Clothing and Leather</i>	48
3	Industri Kayu dan barang-barang Dari Kayu, Termasuk Alat-alat RT dari Kayu/ <i>Manufacture of Wood, Including Furniture</i>	36
4	Industri Kertas Percetakan dan Penerbitan/ <i>Manufacture of Paper, Printing and Publishing</i>	60
5	Industri Kimia, Minyak Bumi, Batu Bara, Karet dan Plastik/ <i>Manufacture of Chemicals, Petroleum, Coal, Rubber and Plastics</i>	48
6	Industri Barang-barang Galian Bukan Logam Kecuali Barang dari Minyak Bumi dan Batu Bara/ <i>Manufacture of Non Metallic, Except Petroleum and Coal</i>	-
7	Industri Logam Dasar/ <i>Manufacture of Basic Metals</i>	-
8	Industri Barang-barang dari Logam, Mesin dan Perlengkapannya/ <i>Manufacture of Fabricated Metal Products, Machinery and Equipment</i>	150
9	Industri Pengolahan Lainnya/ <i>Other Manufacturing Industries</i>	21
Jumlah/Total		537

Sumber : BPS Statistik Kota Pematang siantar 2015

Dalam beberapa tahun belakangan ini industri kecil terutama industri rumah tangga tumbuh dan berkembang di Pematang Siantar, hal ini ditunjukkan dengan banyaknya jenis makanan ringan khas Kota Pematang Siantar diantaranya roti Ganda, makanan dari olahan kacang merk "Paten" dan beberapa industri rumah tangga salah satunya adalah industri rumah tangga makanan ringan yang dinamakan Kacang Arab yang rasanya enak dan gurih. Kacang Arab ini biasanya dijadikan oleh-oleh, cemilan atau hidangan untuk perayaan hari besar keagamaan seperti Idul Fitri, Tahun Baru, atau acara lainnya. Pelaku usaha berada di Kota Pematang Siantar dan produk yang dihasilkan berupa olahan kacang tanah yang rasanya enak dan gurih. Adapun mitra pertama dalam pengabdian ini adalah produsen kacang Arab bernama Ibu Aida yang berada di Jl. Setia Huta IV Nagori Karang Rejo Kecamatan Gunung Maligas Kabupaten Simalungun dan kacang arab yang mereka produksi di pasaran adalah kacang arab yang berwarna coklat. Kacang arab ini merupakan kacang tanah yang di proses dari bahan bahan seperti kacang tanah, tepung terigu, bawang putih, telur dan minyak goreng.

Dari informasi yang telah pengusul kumpulkan, jika dilihat dari produksinya kacang arab Ibu Aida dapat diproduksi sebanyak 40kg sampai 60kg per minggu dan penjualan tersebut hanya kepada konsumen yang sudah memesan sebelumnya. Kacang arab yang telah dipesan juga tidak dapat langsung diproduksi karena mitra harus membeli bahan baku terlebih dahulu untuk membuat kacang tersebut dari pemasok bahan baku. Bu Aida hanya membeli bahan baku dari pemasok kacang yang sudah mempunyai hubungan yang sangat baik, dikarenakan dapat memberikan kemudahan dengan memberikan bahan baku terlebih dahulu dan jika pesanan kacang telah dibayar oleh konsumen maka mitra akan melunasi pembelian bahan baku tersebut. Setelah bahan baku diterima, proses produksi juga tidak dapat berjalan dengan cepat karena tenaga kerja yang ada hanya 5 orang serta alat-alat penunjang produksi seperti pengering kacang dan pembungkus kacang masih menggunakan alat yang seadanya.

Dari semua permasalahan yang dihadapi oleh para mitra, yang menjadi prioritas utama yaitu mengenai penyusunan laporan keuangan sederhana dan peningkatan produksi Kacang Arab, dimana penyusunan laporan keuangan dalam jangka pendek dapat berguna sebagai informasi rinci mengenai aktivitas usaha (Krisdiartiwi,2008)^[4] karena dengan semua transaksi baik transaksi masuk atau keluar kas serta memberikan pemahaman bahwa keuntungan dalam usaha tidak hanya berbentuk dalam kas saja namun kenaikan piutang usaha, kenaikan aset tetap dan penurunan utang usaha juga merupakan keuntungan dalam suatu usaha dan pemanfaatan teknologi dalam meningkatkan produksi kacang yang berkualitas akan menjadikan Kacang arab mempunyai kualitas yang dapat bersaing dan dikenal oleh konsumen yang bukan hanya di Kota Pematang Siantar. Dari pemikiran tersebut maka pengusul bersama dengan para mitra sepakat untuk menjadikan penyusunan laporan keuangan sederhana dan peningkatan kualitas produksi sebagai prioritas utama dalam program pengabdian ini.

2. Metode

Untuk dapat membangkitkan produksi dan penjualan Kacang Arab yang berada di Kota Pematang Siantar tersebut maka dirasa perlu untuk melakukan pengabdian kepada mitra yaitu pelaku usaha kacang arab. Tim pengusul pengabdian sebagai bagian civitas akademik, merasa terpanggil untuk ikut membantu memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi Ibu Aida (pelaku usaha Kacang Arab). Berdasarkan survey dan wawancara kepada pelaku usaha, tim pengabdian mencoba menawarkan solusi dari sisi manajemen yang masih dialami pelaku usaha Kacang Arab, yaitu pembukuan sederhana dan

peningkatan produksi.

Manfaat yang diperoleh mitra dari pelaksanaan pengabdian masyarakat tersebut, diantaranya :

1. Ibu Aida (Pelaku Usaha Kacang Arab) dapat membukukan semua transaksi dengan baik sehingga pengelolaan keuangan dapat diketahui dengan jelas. Selain itu pencatatan bahan baku dan produksi kacang yang dalam hal ini agar mitra dapat memprediksi kebutuhan konsumen yang ingin membeli kacang arab tersebut.
2. Mempermudah mitra dalam pembuatan Laporan laba / rugi usaha.
3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab untuk dapat bersaing dalam memperluas pasar.
4. Mitra usaha akan memahami pentingnya merek dan pemasaran online dalam meningkatkan penjualan kacang arab tersebut.
5. Meningkatkan kualitas SDM dan mempersiapkan metode pelatihan untuk tenaga kerja yang siap kerja untuk mitra usaha.

Metode yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian ini terdiri dari beberapa tahapan kegiatan yang disusun dalam satu kerangka kerja, dimana kerangka kerja akan dimulai dari tahap pelatihan manajemen keuangan sederhana. Pada pelatihan ini, ditujukan kepada mitra usaha yang materi pelatihannya berupa pelatihan laporan laba/rugi yang merupakan penilaian apakah usaha mengalami keuntungan atau kerugian serta neraca yang dapat memberikan informasi tentang kekayaan yang dimiliki dan hutang/kewajiban yang harus diselesaikan dalam waktu tertentu.

Pelatihan yang kedua yaitu mengenai pemasaran *online* dan *branding* atas produk kacang arab kepada mitra dan karyawan produsen kacang arab. Pemasaran merupakan sebuah seni dalam menjual produk (Kotler,2008)^[3] dan pada pelatihan tersebut dikenalkan mengenai *digital marketing* yang dapat menjadi alat promosi dan berjualan yang menjanjikan bagi produsen dan disukai oleh masyarakat. Selain itu penguatan atas merek dengan metode penciptaan merek kacang arab agar lebih dikenal masyarakat. Pelatihan yang ketiga mengenai pentingnya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab dalam hal pemanfaatan teknologi agar dapat bersaing dan menciptakan kuantitas produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen (Suryana,2006)^[6]. Disini mitra menerima beberapa alat untuk menunjang kualitas dan kuantitas produk kacang arab Bu Aida berupa alat pengering dan alat pembungkus yang lebih baik. Kegiatan terakhir yaitu evaluasi terhadap peningkatan dalam merancang pembukuan sederhana yang baik dalam pengelolaan keuangan. Selain itu evaluasi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab setelah memakai teknologi pengeringan, pembungkusan serta pengembangan produk melalui *branding* dan pemasaran *online*. Bahan evaluasi diperoleh dengan melakukan pengamatan dan pengumpulan informasi dan data keuangan serta saran mitra.

3. Hasil dan Pembahasan

Untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada mitra pengusaha kacang arab, maka kami melaksanakan kegiatan pelatihan dengan berbagai materi untuk dapat membantu mitra dalam mengembangkan usaha ke pangsa pasar yang lebih luas dengan merek dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab serta memberikan pengetahuan tentang pembukuan sederhana bagi mitra.

Permasalahan yang pertama yg terjadi selama ini dalam hal pembukuan keuangan mitra usaha, selain itu mitra juga menyatakan bahwa masih kurang memahami tentang hutang dan piutang karena selama ini mitra usaha sering sekali memberikan piutang bagi konsumen atau orang yang membeli produknya tetapi banyak yang tidak bayar karena lupa mencatat dan menagih ke konsumen tersebut. Oleh sebab itu kami memberikan pelatihan mengenai pembukuan sederhana dan teori tentang istilah-istilah yang ada dalam akuntansi yang bertujuan agar mitra usaha dapat mengetahui dalam penyusunan laporan keuangan yang baik, seperti penentuan nilai debit dan kredit. ^[2]Menurut UU nomor 28 tahun 2007 pasal 28 ayat 7, pembukuan sekurang-kurangnya terdiri atas catatan mengenai harta, kewajiban, modal, penghasilan dan biaya, serta penjualan dan pembelian.

Pelatihan pembukuan sederhana ini juga akan mempermudah bagi mitra dalam menghitung seberapa besar keuntungan yang telah didapatkan dan juga seberapa besar biaya yang telah dikeluarkan. Mitra usaha juga diberikan latihan kasus dalam pembukuan dalam menyusun laporan laba rugi, dan pencatatan piutang usaha dan hutang usaha. Dalam hal ini kami ingin menjadikan mitra usaha kacang arab ini bisa *bankable*, maksudnya adalah untuk kedepannya nanti mitra sangat ingin sekali mengembangkan usahanya, oleh karena itu dalam pemenuhan dari perbankan untuk peminjaman maka harus ada melampirkan laporan keuangan tahunan yang baik agar perbankan dapat memberikan pinjaman usaha bagi mitra usaha.

Dalam materi Pelatihan yang kedua. Pemateri memberikan materi tentang strategi pemasaran yang efektif untuk UMKM, dimana mitra usaha masih kurang maksimal dalam memasarkan kacang arab agar dikenal oleh masyarakat sumatera utara khususnya di Kota Pematang Siantar yang rata-rata pada saat ada yang berkunjung ke Siantar hanya ingin membeli Roti Ganda atau aneka macam olahan Kacang di ASLI. Oleh karena itu, materi ini yang langsung dibawakan langsung oleh ketua pelaksana pengabdian ini. Pengabdian mendapatkan antusias mitra dan karyawannya, karena materi yang disampaikan sangat menarik dan mitra usaha ingin tahu bagaimana mempromosikan kacang arab tersebut agar pangsa pasar menjadi lebih luas lagi. Selain itu mitra usaha juga mendapatkan materi *marketing mix*, agar produk kacang arab bisa dikenal dan dibeli oleh masyarakat yang diluar Kota Siantar juga. Selama ini pemasaran dan penjualan produk Kacang Arab bu Aida hanya sekedar batasan pada saat hari hari besar saja yang penjualannya tinggi dan itu pun biasanya pelanggan tetap saja yang memesan maka dari itu pelatihan ini

juga untuk akan membentuk pangsa pasar yang lebih luas, dan kacang arab bu aida agar dapat bersaing di Kota Pematang Siantar maupun di Sumatera Utara.

Pemateri selanjutnya memberikan materi strategi membangun brand untuk pelaku UMKM khususnya bagi mitra usaha Kacang Arab. Materi tentang merek ini akan membantu mitra usaha dalam bagaimana membuat *brand* yang cocok untuk bisnis tersebut. Karena mitra usaha sampai saat ini belum ada mencantumkan merek dalam produknya karena mitra cuman berpikir yang penting kacang arahnya laku. Dalam hal ini, tim pengabdian mengusulkan ke mitra agar segera membuat merek terhadap produknya agar produknya tidak susah dicari orang dan di tiru oleh pesaing. Pelatihan strategi membangun merek ini akan menciptakan merek bagi mitra usaha untuk dapat bersaing dalam bentuk produk olahan kacang-kacangan. Hasil yang dicapai dari pelatihan ini yaitu pengabdian mengusulkan untuk merek dari kacang arab tersebut diubah menjadi "Kacang Crispy Bu Aida". Dimana dengan adanya sebuah merek akan memberikan dampak bahwa produk yang dihasilkan berbeda dengan produk-produk yang sejenis (Sutojo,2003)^[5].

Permasalahan ketiga yaitu dalam hal peningkatan kualitas dan kuantitas produksi yang dilakukan oleh mitra usaha dalam hal pemanfaatan teknologi agar dapat bersaing dan menciptakan produk yang berkualitas dan berkuantitas untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Maka dari itu pelaksanaan pengabdian ini kami berikan sebuah alat atau mesin untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi kacang arab tersebut. Yang pertama yaitu memberikan sebuah mesin *spinner* (peneiris minyak goreng) dimana selama ini mitra dalam mengeringkan kacang arab yang sudah dimasak hanya menggunakan mesin pencuci pakaian yang sudah dimodifikasi dan hasilnya tidak maksimal. Produk yang dihasilkan terlalu banyak mengandung minyak yang akan membuat produk kurang diminati dan kurang nikmat saat dikonsumsi. Untuk itu tim pengabdian memberikan sebuah mesin *spinner* yang bertujuan untuk membuat kacang arab lebih kering dari minyak goreng.

Kemudian tim pengabdian melihat mitra usaha dalam membungkus kacang arab masih sederhana. Dengan membungkus seperti ini, kacang arab tidak dapat bertahan lama dengan rasa yang sama. Oleh karena itu tim pengabdian juga memberikan mesin *vacuum sealer* yang bertujuan agar kacang arab pada saat dibungkus lebih dapat bertahan lama dan tidak gampang pecah serta mempermudah dalam pengiriman jarak jauh.

3. Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat Mitra usaha Pelaku usaha Kacang Arab telah dijalankan dengan baik dan lancar. Dengan kerjasama tim pengabdian yang solid dan peran aktif para pemateri dalam pengabdian ini maka semuanya berjalan sesuai dengan diharapkan dan dapat memberikan manfaat bagi mitra pengabdian masyarakat dalam mengembangkan pangsa pasar kacang arab dalam membranding dan pembukuan keuangan sederhana pada mitra usaha. Pengabdian yang kami lakukan ini telah sampai pada tahapan dilaksanakannya peningkatan sumber daya manusia pelaku usaha kacang arab melalui pelatihan keuangan sederhana dan branding usaha dengan pemasaran online untuk memperluas pangsa pasar.

Pertama dimulai dari peningkatan pemahaman mitra usaha atas pentingnya pencatatan keuangan sederhana dimana dengan diterapkannya pencatatan tersebut, mitra akan lebih mudah dalam melihat perputaran keuangannya. Pemahaman mitra atas pemasaran yang lebih luas dengan memanfaatkan teknologi informasi yang begitu mudah. Hal ini akan berdampak terhadap tingkat informasi akan produk kacang arab ini menjadi lebih luas lagi bahkan hingga sampai ke luar kota. Pemasaran yang telah dipahami tersebut akan ditunjang dengan kualitas produk, yaitu hasil dari penggunaan mesin *spinner* dan juga *vacuum sealer* yang akan membuat produk kacang arab lebih tahan lama dan terjaga kualitasnya walaupun disimpan dalam waktu yang lama.

Kemudian pemahaman mitra atas pentingnya sebuah merek yang akan menunjukkan produk yang dulunya hanya dikenal dengan kacang arab tetapi ke depannya masyarakat akan lebih mengenal dengan merek Kacang Crispy Bu Aida yang akan membuat produk lebih khusus lagi.

Referensi

- [1] Badan Pusat Statistik Kota Pematang Siantar, 2015, Kota Pematang Siantar.
- [2] Kemenkeu, 2007, *Undang-undang Republik Indonesia nomor 28 tahun 2007*, Jakarta.
- [3] Kotler, Phillip, 2008, *Marketing Management – The Millenium Edition*, Prentice Hall.
- [4] Krisdiartiwi, Mamik, 2008, *Pembukuan Sederhana untuk UKM*, Media Pressindo, Yogyakarta.
- [5] Sutojo, siswanto, 2003, *Manajemen Penjualan yang Efektif*, PT. Darma Mulia Pustaka.
- [6] Suryana, 2006, *Kewirausahaan Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta:Salemba Empat.