

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PEMULA UMKM MIE BASAH KELURAHAN PACCERAKKANG KOTA MAKASSAR MELALUI DIGITALISASI

Irmah Halimah Bachtiar^{1*}, Gafur², Supiati³, Ayu Darmawan Bachtiar⁴,
Azizah Hasan⁵

^{1,4}Akuntansi, Universitas Indonesia Timur

²Teknik Informatika, Universitas Indonesia Timur

^{3,5}Manajemen, Universitas Indonesia Timur

email: irmahalimah@gmail.com

Abstract: The magnitude of the role of MSMEs as the backbone of the national economy is evidenced from data from the Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises for 2022 that the number of MSMEs in South Sulawesi has experienced a significant increase and in 2022 it will reach 268,299 units. However, this condition contrasts with Mr. Rahman Robin's MSMEs Mie Basah Manga Tiga, which does not provide optimal results, and sales sometimes experience a decline. The purpose of this service is to develop the Mangga Tiga wet noodle business through digital utilization. One of the government's newest programs in supporting MSME growth is "Ministry of Finance One Supports MSMEs Growing through Digitalization and Globalization Towards Advanced Indonesia". Based on this program, we consider it important to increase the wet noodle business through digitization. The method used is the provision of materials as well as training and assistance regarding the preparation of financial reports, digital marketing and packaging innovation. The results of the activity show that partners are able to compile simple financial reports, partners are able to carry out digital marketing through several online applications, and the new packaging of mangga tiga wet noodles is equipped with a product label which already contains a business license and halal certificate.

Keywords: digitization; MSMEs; wet noodle

Abstrak: Besarnya peranan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional dibuktikan dari data Kemenkop UKM tahun 2022 bahwa jumlah UMKM di Sulawesi Selatan mengalami peningkatan yang signifikan dan di tahun 2022 mencapai 268.299 unit. Namun kondisi demikian kontras dengan pelaku UMKM Mie Basah Manga Tiga milik Bapak Rahman Robin yang tidak memberikan hasil yang optimal bahkan penjualan terkadang mengalami penurunan. Tujuan dilaksanakan pengabdian ini adalah untuk mengembangkan usaha mie basah Mangga Tiga melalui pemanfaatan digital. Salah satu program terbaru pemerintah dalam mendukung pertumbuhan UMKM adalah "Kemenkeu Satu Mendukung UMKM Tumbuh melalui Digitalisasi dan Globalisasi Menuju Indonesia Maju". Berdasar dari program tersebut kami menganggap penting meningkatkan usaha mie basah melalui digitalisasi. Metode yang digunakan adalah pemberian materi serta pelatihan dan pendampingan mengenai penyusunan laporan keuangan, pemasaran digital dan inovasi packaging. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra sudah mampu menyusun laporan keuangan sederhana, mitra mampu melakukan pemasaran digital melalui beberapa aplikasi online, serta kemasan baru dari mie basah mangga tiga sudah dilengkapi label produk yang di dalamnya sudah terdapat izin usaha dan sertifikat halal.

Kata kunci: digitalisasi; mie basah; UMKM

PENDAHULUAN

Makassar merupakan salah satu kota yang memiliki ribuan UMKM yang tersebar di 15 kecamatan. Terdapat satu kecamatan yaitu Kecamatan Biringkanaya menjadi kawasan pemukiman dan menjadi Kawasan Industri Kota Makassar (KIMA). Kelurahan Paccerrakkang yang terletak di Kecamatan Biringkanaya menjadi perhatian dari pelaksana kegiatan karena beberapa warga yang mencoba memanfaatkan potensi diri termasuk salah seorang pemilik usaha bernama Rahman Robin mencoba membuka usaha pembuatan mie basah.

Usaha mie basah yang belum memiliki nama usaha berlokasi di dalam Perumahan Mangga Tiga Permai Kelurahan Paccerrakkang Kecamatan Biringkanaya Kota Makassar. Usaha ini sudah digeluti sejak tiga tahun lalu, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang. Di tengah ketatnya persaingan mie basah di Kota Makassar, pemilik usaha yang hanya bermodalkan dana secukupnya dan pengalaman kerja, tentu usaha mie basah ini masih jauh dari harapan pemilik usaha. Dari hasil observasi yang kami lakukan, penjualan mie belum optimal, bahkan terkadang mengalami penurunan. Konsumen mie basah lebih banyak berasal dari warga sekitar perumahan dibandingkan dari luar. Penjualan mie basah ini pun hanya didistribusikan di dua pasar saja yaitu pasar Daya dan Pasar Terong yang ada di Kota Makassar. Terbatasnya pengetahuan mengenai model pengembangan usaha menjadi alasan usaha mie basah milik pak Rahman Robin belum mengalami peningkatan. Oleh karena itu pentingnya meningkatkan kualitas produk melalui peningkatan keterampilan dari mitra dengan meningkatkan pengetahuan (Rosmiati & Rauf Assagaf, 2022).

Banyaknya pesaing yang memiliki keunggulan produk yang ditawarkan jika dibandingkan produk mie milik Bapak Rahman Robi tentu menjadi salah satu alasan belum meningkatnya penjualan. Dari segi kemasan, produk Bapak Rahman Robi masih terbelang biasa saja atau bahkan tidak menarik, sementara banyak pesaing sudah menggunakan kemasan yang lebih menarik bahkan sudah berlabel dilengkapi dengan keterangan izin usaha. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha juga diperoleh informasi mengenai tidak adanya pengelolaan UMKM yang baik melalui pencatatan keuangan yang sesuai SAK (Standar Akuntansi Keuangan) sehingga ini juga menjadi alasan bahwa usaha yang dikelola belum optimal. Jumlah keuntungan setiap bulannya tidak tercatat jelas, serta pemilik usaha belum mampu membedakan Harga Pokok Penjualan Produk dan Modal Usaha. Pengelolaan UMKM yang baik dapat dilihat dari adanya pembukuan usaha melalui laporan keuangan (Bachtiar et al., n.d.,2023).

Selain itu, terbatasnya lokasi pemasaran juga menjadi permasalahan dalam usaha, karena idealnya produk mie bisa dijual di pasar-pasar tradisional yang ada di Makassar bahkan sampai pada konsumen langsung. Akan tetapi karena minimnya pengetahuan dan komunikasi sehingga mie yang diproduksi hanya mampu dijual di dua pasar saja, padahal ada banyak pelaku usaha yang sudah berhasil memperkaya diri dan sukses dari hasil pemanfaatan media sosial (Bachtiar et al., 2022).

Berdasarkan data Kemenkop UKM tahun 2022 bahwa jumlah UMKM di Sulawesi Selatan mengalami peningkatan yang signifikan dan di tahun 2022 mencapai 268.299 unit. Hal ini menjadikan UMKM memiliki peran yang besar da-

lam tulang punggung perekonomian nasional. Adanya proses pendampingan yang dilakukan pemerintah dalam upaya pengembangan usaha tentu tidak merata di semua UMKM. Bahkan usaha masyarakat yang belum terdaftar dalam Dinas Koperasi dan UMKM tentu masih jauh dari harapan untuk berkembang secara legal. Hal inilah yang dialami pemilik usaha mie basah Bapak Rahman Robin belum mampu bersaing ketat dengan usaha mie basah lainnya.

Tujuan pelaksanaan pengabdian ini adalah untuk mengembangkan usaha mie basah milik Bapak Rahman Robin sebagai pelaku UMKM melalui pemanfaatan digital. Salah satu program terbaru pemerintah dalam mendukung pertumbuhan UMKM adalah “Kemenkeu Satu Mendukung UMKM Tumbuh melalui Digitalisasi dan Globalisasi Menuju Indonesia Maju”. Berdasar dari program tersebut kami menganggap penting meningkatkan usaha mie basah melalui digitalisasi. Program pemberdayaan yang dilakukan pemerintah sebaiknya diarahkan pada peningkatan kualitas produk usaha dan pelatihan pemasaran (Bahri et al., 2019). Dari permasalahan yang dialami mitra maka kami menganggap penting melakukan kurasi produk dengan mengemas mie basah dengan tampilan yang lebih menarik yang dilengkapi label usaha. Hal ini penting mengingat persaingan yang begitu ketat, menuntut adanya inovasi produk minimal dari bentuk kemasan. Dengan adanya sentuhan digitalisasi yang dilakukan maka diharapkan dapat membantu usaha Bapak Rahman Robi untuk dapat berkembang, pemasaran bisa lebih luas serta didukung dengan pengelolaan UMKM melalui pembukuan yang sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan. Pentingnya UMKM memperhatikan tata kelola usahanya agar bisnis berjalan dengan efektif

dan efisien serta dalam jangka panjang (Ahluwalia et al., 2022).

Masih sedikit pelaku UMKM yang menyadari pentingnya pengemasan produk (Sudaryanti et al., 2022). Kemasan packaging sendiri merupakan rancangan kemasan yang melindungi produk dan sekaligus menjadi alat pemasaran yang penting (Murni et al., 2021). Salah satu bentuk peningkatan kapasitas masyarakat adalah melalui packaging di mana packaging produk unggulan pariwisata menjadi topik yang menarik dibahas masyarakat desa (Herawati et al., 2020) termasuk di kota.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan ini bertujuan untuk mendapatkan solusi yang terbaik dari permasalahan mitra pelaku UMKM Mie Basah Milik Bapak Rahman Robi yang berada di dalam perumahan padat penduduk sehingga dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan serta adanya pengembangan usaha Mitra bisa dikenal lebih luas lagi. Kegiatan ini nantinya mampu menambah omset penjualan dengan meluasnya pemasaran produk yang dipasarkan secara online melalui beberapa aplikasi.

Adapun tahapan pelaksanaan Kegiatan yaitu pada tahap persiapan di mana tim melakukan persiapan-persiapan dengan melengkapi persuratan perizinan dari pemerintah setempat, serta melakukan persiapan melengkapi materi pelatihan yang akan diberikan kepada mitra (pemilik usaha beserta tenaga kerjanya). Pada tahap pelaksanaan yaitu berupa pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan, pemasaran melalui digitalisasi aplikasi secara online dan inovasi *packaging* produk.

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan untuk UMKM Mie Basah yang berlokasi di Perumahan Mangga Tiga Kelurahan Paccerakkang Kota Makassar. UMKM mie basah ini terdiri dari 4 orang termasuk pemilik usaha. Kegiatan ini dimulai dengan pemberian pelatihan dan pendampingan tentang penyusunan laporan keuangan untuk UMKM sesuai SAK (Standar Akuntansi Keuangan), di antaranya penyusunan Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Ekuitas dan Laporan Neraca.



Gambar 1. Pemaparan materi mengenai laporan keuangan UMKM

Tujuan dari pemberian pelatihan penyusunan laporan keuangan usaha terhadap mitra pelaku UMKM Mie Basah yakni memberikan pengetahuan mengenai pemanfaatan Laporan Keuangan mampu memberikan pengaruh atau dampak yang positif terhadap keberlangsungan usaha dalam jangka panjang apabila dikerjakan sesuai aturan. Laporan keuangan yang dibuat nantinya mampu mengukur kinerja usaha sehingga pemilik usaha mengetahui apakah usaha yang dijalankan selama ini mendapatkan banyak keuntungan atau tidak.

Mitra yang terdiri dari pemilik usaha dan tiga orang karyawannya didampingi oleh tim membuat laporan keuangan sederhana untuk UMKM. Adapun

jenis laporan yang dibuat berupa laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas dan laporan neraca. Mereka juga didampingi dalam menentukan harga pokok penjualan produk mie basah, mulai dari penentuan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan BOP.



Gambar 2. Pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan

Dari hasil pendampingan diperoleh bahwa ada tambahan pengetahuan mitra dalam menyusun pembukuan khususnya laporan keuangan. Perlunya pendampingan yang lebih lama sehingga mampu memaksimalkan hasil dari penyusunan laporan keuangan. Dari hasil diskusi pun ditemukan bahwa mitra belum mampu membedakan modal dan keuntungan, sehingga dari hasil pembuatan laporan laba rugi maka akan tergambar jumlah keuntungan yang diperoleh pemilik usaha mie basah dalam satu periode.

Kegiatan kedua yaitu memberikan pelatihan dan pendampingan tentang proses pemasaran digital dengan memanfaatkan media secara online seperti pemasaran produk mie basah melalui aplikasi Market Place, Baruga Pasar, Gomart dan aplikasi lainnya. Peserta pelatihan menggunakan handphone android dalam belajar memposting produk yang dijual. Proses awal dimulai dengan mengajari peserta membuat akun Baruga Pasar setelah itu peserta diajari

melakukan posting. Begitu pula untuk aplikasi market place dan aplikasi lainnya.



Gambar 3. Pembimbingan pemasaran melalui aplikasi online

Kegiatan yang terakhir adalah memberikan pendampingan terkait inovasi packaging. Dalam rangka upaya peningkatan keberdayaan mitra maka pada kegiatan inovasi packaging ini tim menghadirkan peserta dari Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar di mana yang hadir adalah Manager Inkubator UKM Kota Makassar. Beliau menyampaikan beberapa hal terkait inovasi produk. Dari segi kemasan, labeling, cita rasa, foto produk, teknologi yang digunakan dan lain-lain yang menjadi hal penting dalam proses inovasi packaging.



Gambar 4. Pemaparan Materi Inovasi Packaging

Proses inovasi packaging produk UMKM Mie Basah Mangga Tiga sebelum dilaksanakan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat oleh tim dari Universitas Indonesia Timur belum memiliki izin usaha, nomor P-IRT dan sertifikat Halal, namun hasil diskusi tim bersama mitra serta FGD dengan pihak instansi Inkubator UKM Kota Makassar sehingga UMKM Mie Basah Mangga Tiga sudah memiliki label usaha atau merek, serta tampilan kemasan pun dibuat lebih menarik lagi.



Gambar 5. Diskusi Inovasi Produk Bersama Manager Inkubator UKM

Pelaku usaha UMKM Mie Basah yang menjadi Mitra pengabdian masyarakat sangat mengapresiasi kegiatan yang kami lakukan. Beliau merasa sangat terbantu dan mendapatkan banyak manfaat dengan adanya kegiatan ini. Mereka berharap bahwa kegiatan ini menjadi batu loncatan untuk bisa memproduksi lebih banyak lagi dan menghasilkan penjualan yang banyak. Dengan adanya sentuhan inovasi packaging maka diharapkan mie basah asuhan bapak Rahman Robin mampu memasuki Ritel atau swalayan serta bersaing dengan produk mie basah lainnya di kota Makassar.

SIMPULAN

Kegiatan PMP yang dilakukan pada salah satu pelaku usaha Mie basah berjalan dengan lancar. Semua proses pelatihan dilaksanakan dengan penuh semangat oleh para peserta. Bentuk antusias mereka tergambar dari banyaknya pertanyaan yang diajukan kepada para tim selama proses pendampingan. Berdasarkan hasil kegiatan maka diperoleh hasil bahwa mitra sudah mampu menyusun laporan keuangan sederhana, selain itu mitra juga proaktif belajar melakukan pemasaran digital melalui aplikasi online. Mereka sudah mampu memposting melalui beberapa aplikasi yang ada. Selain itu, hasil inovasi packaging yaitu mitra sudah memiliki kemasan dengan tampilan yang baru dilengkapi label produk yang di dalamnya sudah terdapat izin usaha dan sertifikat halal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih tim pengabdian berikan kepada Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRTPM) selaku pemberi dana hibah tahun 2023 serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Indonesia Timur Makassar.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachtiar, I. H., dan Nurfadila. (2019). Akuntansi Dasar Buku Pintar Untuk Pemula. *Deepublish*, Yogyakarta.
- Ahluwalia, L., Nani, D. A., & Sari, T. D. R. (2022). Peningkatan Produktivitas Umkm Melalui Pelatihan Merk Produk Dan Penyusunan Laporan Keuangan Di Pekon Panggungrejo, Kabupaten Pringsewu. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 3(1), 38. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v3i1.1739>
- Bachtiar, I. H., Safrin, A., Ramli, A. H., Mariam, S., Timur, U. I., Timur, U. I., Administrasi, I., Timur, U. I., & Unggul, U. E. (n.d.). *PELATIHAN PENCATATAN KEUANGAN USAHA DALAM RANGKA PEMBERDAYAAN PELAKU EKONOMI KREATIF DI DESA PABBEN-*.
- Bachtiar, I. H., Toalib, R., Supiati, S., Paerah, A., & Nur, A. M. (2022). Pelatihan Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Alternatif Peningkatan Kesejahteraan Perempuan Di Desa Jenetaesa. *Jurdimas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Royal*, 5(3), 224–229. <https://jurnal.stmikroyal.ac.id/index.php/jurdimas/article/view/972>
- Bahri, A., Mulbar, U., & Suliana, A. (2019). Kajian Pemberdayaan Umkm Kota Makassar Sebagai Upaya Peningkatan Kesejahteraan Pelaku Usaha. *Jurnal Inovasi Dan Pelayanan Publik Makassar*, 1(1), 37–53. <https://bppd-makassar.ejournal.id/inovasi-dan-pelayanan-publik/article/view/47>
- Herawati, S., Parantika, A., & Afriza, L. (2020). Pelatihan Packaging Produk Unggulan Masyarakat Desa Wisata. *JMM (Jurnal Masyarakat ...)*, 4(6), 1040–1048. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/2707>

Murni, E. S., Handayani, E. S., & Fuad, F. R. (2021). Pelatihan Packaging yang Sustainable dan Ramah Lingkungan di UKM Kampung Joyoraharjan Surakarta. *Adi Widya: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 21–30.

Rosmiati, & Rauf Assagaf. (2022). Kerajinan Tali Temali Talikur (Macrame Talikur) Bernuansa Bugis Makassar Di Kelurahan Paccerakkang Kota Makassar. *PENDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 1–7.

<https://doi.org/10.47435/pendimas.v1i2.1466>

Sudaryanti, D., Bastomi, M., & Sholehuddin, S. (2022). Peningkatan Penjualan Produk Industri Kreatif Melalui Pelatihan Packaging Dan Packing Di Rw 01 Kelurahan Kedungkandang Kota Malang. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 434–441.

<https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.1861>