

Pengembangan Industri Rumah Tangga Minuman Segar “Mba Ren” di RT 40 Kelurahan Sungai Nangka, Balikpapan

Ovigeria Subroto Sinaga¹, Pathul Pauji², Intan Sabila³, Rizki Indriani⁴, Mersiana⁵
STIE MADANI Balikpapan
Email: ovigeria@stiemadani.ac.id¹⁻⁵

Abstract

Fresh drinks in the form of herbal medicine are one type of drink that is popular with Indonesian people. Apart from its relatively cheap price, herbal medicine is also considered to provide health benefits. Many Indonesian people like to consume herbal drinks, which in turn opens up opportunities for businesses to make them. Forms of herbal medicine production businesses are generally still small in size or what we often refer to as Small, Micro and Medium Enterprises or MSMEs. Management by the community in the form of small businesses is generally still carried out simply, both in production activities and financial administration management. One of the innovation development activities carried out by STIE Madani Balikpapan students and lecturers is providing assistance to improve management of both production and financial administration in these small businesses. Several mentoring and innovation development activities that have been carried out at the "Mba Ren" Fresh Drinks located at RT 40 Kelurahan Sungai Nangka, Kecamatan South Balikpapan, Balikpapan include improving product packaging, developing digital marketing, and improving financial administration. This innovation development activity ended with a MSMEs seminar for residents around RT 40.

Keywords: MSMEs, digital marketing, product packaging, financial recording

Abstrak

Minuman segar berupa jamu adalah salah satu jenis minuman yang digemari masyarakat Indonesia. Selain harganya yang relatif murah, jamu juga dianggap dapat memberikan manfaat bagi kesehatan. Banyak masyarakat Indonesia yang gemar mengonsumsi minuman jamu yang pada akhirnya membuka peluang bagi usaha pembuatannya. Bentuk usaha produksi jamu umumnya masih memiliki ukuran kecil atau sering kita sebut sebagai Usaha Kecil Mikro dan Menengah atau UMKM. Pengelolaan oleh masyarakat dalam bentuk usaha kecil umumnya masih dilaksanakan secara sederhana, baik dalam kegiatan produksinya maupun pengelolaan administrasi keuangannya. Kegiatan Pengembangan Inovasi yang dilaksanakan oleh mahasiswa dan dosen STIE Madani Balikpapan salah satunya memberikan pendampingan bagi perbaikan pengelolaan baik produksi maupun administrasi keuangan pada usaha kecil tersebut. Beberapa kegiatan pendampingan dan pengembangan inovasi yang telah dilakukan pada ojek usaha Minuman Segar “Mba Ren” yang berlokasi di RT 40 Kelurahan Sungai Nangka, Kecamatan Balikpapan Selatan, Balikpapan antara lain perbaikan kemasan produk, pengembangan pemasaran digital, dan perbaikan administrasi keuangan. Kegiatan pengembangan inovasi ini diakhiri dengan seminar UMKM bagi warga sekitar RT 40.

Kata kunci : UMKM, pemasaran digital, kemasan produk, pencatatan keuangan

1. PENDAHULUAN

Bentuk Usaha Mikro Menengah dan Kecil merupakan salah satu bentuk bisnis masyarakat yang paling banyak di Indonesia. Kontribusi usaha ini sekitar 60% dari PDB nasional kita.

Jamu menjadi salah satu warisan budaya nusantara yang telah dimanfaatkan selama bertahun-tahun, yang digunakan untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan serta mencegah dan mengobati penyakit. Jamu merupakan obat tradisional yang sudah sangat lama dikenal oleh masyarakat Indonesia. Manfaat jamu selain sebagai obat untuk menyembuhkan penyakit, jamu juga memiliki manfaat lain yaitu mencegah penyakit untuk kembali, sebagai sarana kecantikan bagi wanita.

Produksi jamu sebagai minuman umumnya dilakukan oleh perseorangan atau keluarga. Bentuk usahanya umumnya adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang menjadi perhatian kami dalam melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat berlokasi di Kelurahan Sungai Nangka, Kecamatan Balikpapan Selatan, Balikpapan. Di Kelurahan tersebut terdapat salah satu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi jamu yang dikemas dalam botol, tepatnya di Perumahan BDS 3 RT. 40. Beliau bernama Reni, atau biasa disapa dengan panggilan Mba Ren memiliki usaha menjual jamu, nama produknya menggunakan namanya sendiri yakni Minuman Segar "Mba Ren". Minuman Segar Mba Ren sendiri adalah usaha pribadi yang mengolah rempah-rempah menjadi minuman sehat atau jamu. Mba Ren sendiri membeli rempah-rempah di berbagai pasar sekitar.

Produk jamu memiliki komposisi 100% rempah-rempah asli tanpa adanya bahan pengawet minuman, yaitu kunyit, jahe, lengkuas, macam-macam bunga, asem, kencur. Dalam pembuatan produk jamu, membutuhkan waktu 1 (satu) jam dan dapat menghasilkan kurang lebih 20 botol jamu (menyesuaikan berapa banyak bahan baku yang dibuat). Produk yang diproduksi oleh Minuman Segar "Mba Ren" sendiri meliputi Kunyit Asem, Beras Kencur, Manjakani, Sirih, Temulawak, Wedang Jahe, dan Susu Jahe. Dalam pembuatan jamu dilakukan di rumah sendiri, proses penjualan atau pemasarannya dilakukan dengan cara menitipkan produk di *foodcourt*, selain itu Mba Ren juga memanfaatkan digital market/sosial media seperti Instagram dan whatsapp. Harga produk Minuman Segar "Mba Ren" sendiri bervariasi mulai dari Rp 12.000 – Rp 17.000 per botol untuk ukuran 350 ml dan Rp 35.000 – Rp 47.000 per botol untuk ukuran 1 liter. Harganya tergantung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam pembuatan jamu. Mba Ren menggunakan metode Open PO, yaitu pelanggan memesan terlebih dahulu 5 (lima) hari sebelum pengantaran.

Mba Ren sudah menggeluti usaha ini sejak tahun 2019 bertepatan dengan musim Covid- 19, dimana perekonomian saat itu mengalami penurunan pendapatan yang sangat drastis bahkan sebagian pelaku usaha menutup usahanya. Ada yang menutup usahanya karena permintaan atas barang yang mereka jual menurun drastis dan ada yang menutup usahanya karena regulasi pemerintah. Berbeda dengan Mba Ren, beliau memanfaatkan keadaan tersebut untuk menjual jamu sebagai mata pencaharian sampingan. Seiring berjalannya waktu banyak yang berminat dan mendapatkan keuntungan yang besar. Namun, pada saat ini keuntungan usaha Minuman Segar Mba Ren tidak sebesar selama masa pandemi,

Melihat kondisi menyebarnya virus Covid- 19 telah berkurang dan lingkungan mulai stabil. Mba Ren tidak patah semangat dengan usahanya untuk terus memasarkan produknya. Sebelumnya Mba Ren mengalami kendala modal dan tidak mempunyai keterampilan khusus. Hal ini menyebabkan, produktivitas dan pendapatan usaha cenderung lebih rendah. Masalahnya juga dalam hal pencatatan keuangan. Usaha ini cenderung mengabaikan pentingnya melakukan pencatatan keuangan. Secara finansial tercampur, mereka tidak memisahkan antara kebutuhan modal kerja dengan kebutuhan rumah tangga. Tidak teridentifikasi berapa laba riil yang didapatkan dari penjualan untuk menopang modal dan menopang kebutuhan rumah tangga. Tidak jarang permasalahan yang dialami oleh para pelaku usaha mikro ini adalah selalu seputar kekurangan modal.

Untuk menunjang pengelolaan usaha ini, kami sebagai tim pendamping melalui kegiatan Pengembangan Inovasi (PI) dari STIE Madani Balikpapan akan membantu mengarahkan pelaku UMKM agar dapat mengelola keuangan dengan baik menggunakan laporan keuangan sederhana, mengembangkan produk lebih inovatif, membuat strategi pemasaran, dan lain-lain dengan judul kegiatan "Pengembangan Industri Rumah Tangga Minuman Segar "Mba Ren" di RT 40 Kelurahan Sungai Nangka Balikpapan."

Tujuan dari kegiatan pada objek UMKM ini antara lain:

- a. Memperbaiki sistim pembukuan sederhana usaha agar dapat mengoptimalkan biaya produksi, mengetahui harga pokok produksi, dan mengetahui keuntungan yang diperoleh melalui usaha ini
- b. Meningkatkan pemesanan produk melalui perbaikan dan peningkatan tampilan kemasan produk

- c. Membantu memperluas jangkauan pemasaran produk

2. METODE

Metode yang kami gunakan dalam kegiatan Pengembangan Inovasi ini meliputi:

- a. Kunjungan ke UMKM bersangkutan
- b. Melatih dan mengajarkan pelaku UMKM untuk mulai melakukan pencatatan akuntansi sederhana untuk usahanya
- c. Mengamati proses pembuatan/proses produksi produk dan pengemasannya
- d. Mengamati cara pemasaran produk UMKM ini serta memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran

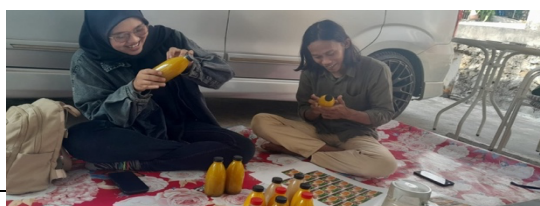
Kunjungan ke UMKM kami dahului dengan berkunjung ke Kantor kelurahan Sungai Nangka. Di sini kami memperoleh informasi UMKM mana yang membutuhkan pendampingan. Selanjutnya kami berkunjungan ke ketua RT 40 Sungai Nangka dan ke pelaku UMKM yang menjadi objek pendampingan kami.



Gambar 1. Kunjungan ke Kantor Kelurahan Sungai Nangka, Balikpapan



Gambar 2. Kunjungan ke Ketua RT 40, Kelurahan Sungai Nangka, Balikpapan



Gambar 3. Kunjungan dan Kegiatan PI di Lokasi UMKM Minuman Segar “Mba Ren”

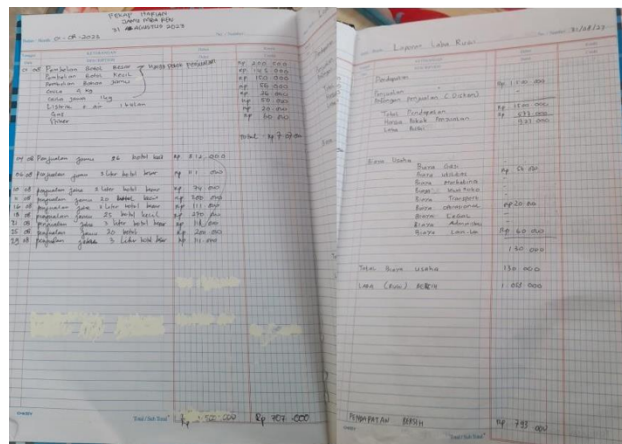
Setelah melakukan kunjungan awal, maka kami lanjut pada pelaksanaan program kegiatan yang telah kami rencanakan pada objek PI tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PKL/PI berfokus kepada UMKM Minuman Segar Mba Ren di BDS 3 kelurahan Sungai Nangka berlangsung hampir 3 bulan. Dari Hari Senin, 24 Juli 2023 hingga Hari Sabtu, 14 Oktober 2023. Adapun kegiatan yang kami lakukan pada pelaku UMKM Minuman Segar Mba Ren yaitu pendampingan pembuatan laporan keuangan sederhana, inovasi produk, inovasi kemasan, dan pemasaran melalui sosial media. Kegiatan selama kurang lebih tiga bulan ini kami melakukan pendampingan membuat laporan keuangan sederhana, memperbaiki akun Instagram, membuat spanduk penjualan, membuat wedang uwuh / seduh, Menambah lokasi UMKM di aplikasi Maps , upgrade stiker kemasan produk, membuat dudukan QRIS. Kegiatan pendampingan yang kami lakukan Dengan melakukan Pengembangan Inovasi mulai dari pembuatan laporan keuangan sederhana secara manual, *upgrade label* dan promosi pemasaran produk melalui media sosial. Adapun rincian kegiatan pendampingan yang kami lakukan antara lain:

a. Pendampingan Laporan Keuangan Sederhana

Kelompok kami mengajarkan catatan keuangan yang sangat sederhana bagi pelaku UMKM agar dapat mengetahui kondisi keuangan pada usahanya. Karena kegiatan pengembangan inovasi yang kami lakukan ini adalah usaha kecil rumahan.

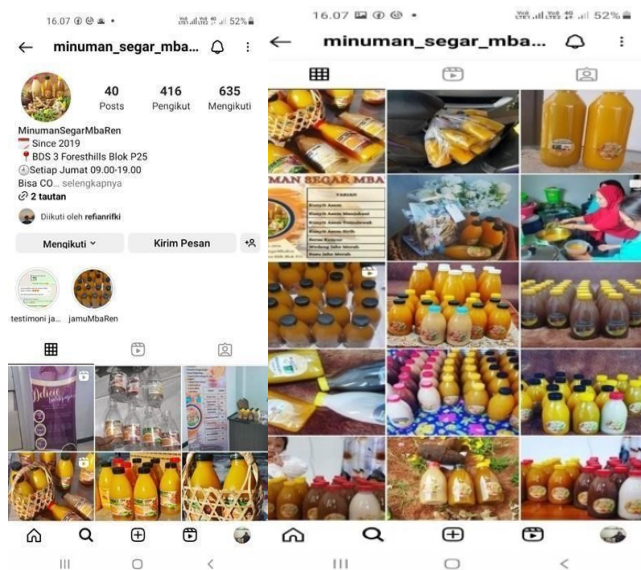


Gambar 4. Gambar Laporan Keuangan Sederhana UMKM

b.

c. Memperbaiki Akun Media Sosial (Instagram)

Akun Instagram yang dimiliki oleh pelaku UMKM atau biasa kami sapa mba Ren sebenarnya sudah lama dibuat, tetapi ada yang harus diperbaiki atau diperbarui pada akun tersebut. Yaitu foto- fotonya, foto yang di upload di akun tersebut tercampur dengan foto pribadi, sehingga konsumen bingung untuk mencari produk yang dijual atau apakah produk yang dijual masih berjalan atau tidak. Maka sebaiknya foto pribadi dihapus dan hanya ada foto penjualan agar memaksimalkan fungsi Instagram sebagai alat untuk memasarkan produk. Selama kami PI, mba Ren sudah mengupload 6 foto dan 2 video dari hasil kerja kami. Link Instagram minuman segar Mba Ren ddapat diakses melalui tautan berikut: https://www.instagram.com/minuman_segar_mba_ren/. Kemudian kami menambahkan tautan/link whatsapp untuk memudahkan konsumen memesan produk dan menambahkan tautan/link alamat untuk memudahkan konsumen menemui tempat penjualan Minuman Segar Mba Ren.



d. Membuat Spanduk Penjualan

Sebelumnya sudah ada spanduk penjualan yang dibuat oleh mba Ren, namun sempat tidak dipasang lagi. Pada saat kami datang melakukan pendampingan terlihat spanduk tersebut terdapat beberapa kekurangan dan kami berinisiatif untuk membuat spanduk baru. Berikut kami paparkan perbandingannya :

1. *Sebelum:*
 - a. Tidak label harga
 - b. Ada penulisan yang salah
 - c. Kurang menarik
2. *Sesudah:*
 - a. Menambahkan barcode
 - b. Menambahkan label harga
 - c. Mendesain gambar dan warna yang lebih menarik (dominan warna rempah-rempah jamu)



Gambar 6. Sebelum dan Sesudah Inovasi dari spanduk

e. Inovasi Minuman Baru (Wedang Seduh)

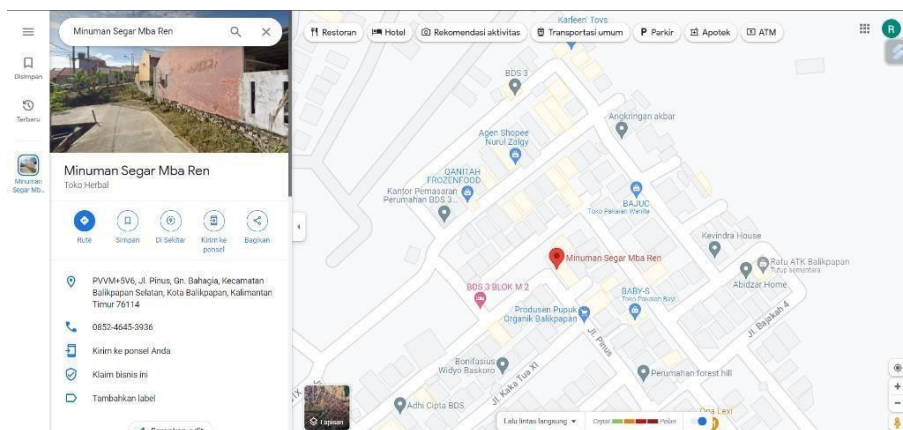
Wedang seduh adalah rempah-rempah yang dikeringkan dengan cara penyajian di seduh menggunakan air panas. Wedang seduh menggunakan bahan-bahan berupa rempah yang terdiri dari kunyit, temulawak, jahe, cengkeh dan kayu manis serta pemanis alami menggunakan madu atau gula aren



Gambar 7. Wedang Seduh

f. Menambah Lokasi UMKM di aplikasi Maps

Selanjutnya kelompok Pengembangan Inovasi menambah Lokasi Usaha UMKM di maps sebagai dari langkah untuk meningkatkan penjualan produk, serta mem-branding produk lebih luas dan guna mempermudah konsumen untuk menemukan lokasi usaha ketika ingin berkunjung untuk melakukan pembelian produk Minuman Segar “Mba Ren” dan juga kami mencantumkan titik maps pada akun sosial media.



Gambar 8. UMKM Dimuat Pada GMap

g. Upgrade Stiker Kemasan

Dalam rangka meningkatkan citra produk, kami meng-*upgrade* label stiker pada produk UMKM. Sebelumnya sudah ada stiker kemasan yang dibuat oleh Mba Ren, namun terlihat stiker tersebut terdapat beberapa kekurangan. Sehingga kelompok PI berinisiatif untuk membuat stiker dengan desain terbaru, modern, dan menarik. Pemilihan warna, font, dan elemen desain dengan hati-hati untuk menciptakan tampilan yang sesuai dengan citra produk. Pada stiker yang baru ini, terdapat penambahan informasi, yaitu : (1) Barcode, jika discan akan beralih ke halaman Instagram, (2) Cara Penyimpanan, (3) Tanggal Kedaluwarsa, dan (4) Cara Penyajiann pada stiker Wedang Seduh.



Gambar 9. Label Stiker Lama Dan Terbaru

h. Kegiatan Sosialisasi

Setelah melakukan pendampingan pada UMKM Minuman Segar “Mba Ren” di kelurahan Sungai Nangka, selanjutnya adalah melaksanakan kegiatan terakhir berupa sosialisasi yang kami laksanakan di RT 40, Kelurahan Sungai Nangka dengan mengundang para pelaku UMKM dan warga sekitar di Kelurahan Sungai Nangka. Adapun tujuannya yaitu agar para pelaku UMKM yang ingin membangun usaha dapat memahami terlebih dahulu tentang pembuatan pembukuan keuangan agar dapat menjalankan usahanya dengan baik, serta memahami promosi pemasaran melalui media sosial dan media cetak untuk usaha mereka. Selain itu kegiatan sosialisasi ini juga dimanfaatkan sebagai tempat promosi untuk Minuman Segar “Mba Ren” agar masyarakat dapat mengetahui keberadaan produk tersebut merupakan milik Ibu Reni Wijayanti. Adapun tema seminar yang dilaksanakan yaitu “UMKM Sebagai Salah Satu Pendongkrak Perekonomian Indonesia”. Kegiatan seminar dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 14 Oktober 2023 pada pukul 16.00 – 18:00 yang dilaksanakan di pos serbaguna.



Gambar 10. Seminar Pengembangan Inovasi

4. SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kegiatan Pengembangan Inovasi oleh mahasiswa dan dosen STIE Madani telah berhasil memberikan pendampingan kepada usaha Minuman Segar “Mba Ren” dalam bentuk perbaikan kemasan produk, perbaikan dan pengayaan akun pemasaran digital (Instagram), perbaikan pencatatan keuangan sederhana, dan melakukan seminar UMKM di lingkungan objek pendampingan.

Bagi UMKM serupa diharapkan dapat mencontoh apa yang telah dilakukan oleh usaha “Mba Ren” ini dan melakukan perbaikan yang terus-menerus agar produk dapat lebih dikenal di masyarakat luas. Masyarakat yang telah mengenal produk ini diharapkan dapat mengkonsumsi dan memberikan nilai pendapatan yang meningkat bagi UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Artikel Kementerian Keuangan RI, 2023, <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomian-indonesia.html>. Diakses pada 1 Nopember 2023
- Ferdiansyah, Mario Dhava. dkk. 2022. *Pengembangan UMKM Jamu Dusun Sumberdadi, Jombang Melalui Re-Branding Identitas Logo* Njampi .Surabaya . Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
- Solehah, Rohematus. dkk. 2022. *Strategi Pengembangan Bisnis Umkm Jamu Tradisional Madura Melalui Pendekatan Analisis Swot*. Madura. Universitas Trunoyo Madura
- Suhartati, Titi. dkk. 2021. *Peningkatan Keterampilan Usaha Dan Pembukuan Untuk Usaha Mikro Jamu Tradisional Di Wilayah Bogor*. Depok. Politeknik Negeri Jakarta