

## **Pendampingan Pembukuan Sederhana dan Mutu Produksi Usaha Brayon Food di Desa Kertanegara Kecamatan Kertanegara Kabupaten Purbalingga**

**Mafudi<sup>1\*</sup>, dan Agus Faturrokhman<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto, Indonesia

\*Penulis korespondensi, email: mafudi1957@yahoo.com

---

**Submit :**

1 Des 2019

**Diterima:**

10 Des 2019

**Terbit:**

20 Des 2019

**Abstrak.** Kegiatan program pengabdian masyarakat (PPM) ini bersifat problem solving, dengan membantu pemecahan masalah perekonomian usaha kecil berkearifan lokal melalui pendekatan yang komprehensif, bermakna, tuntas, dan berkelanjutan (sustainable) dengan khalayak sasaran kelompok Brayon Food yang memproduksi makanan dan minuman khas Purbalingga. Berbagai kendala yang dihadapi oleh Brayon food antara lain dari aspek sumberdaya manusia, Jam kerja pada UKM sangat fleksibel. Untuk masalah ini UKM ini tidak menerapkan sistem shift kerja. Jadwal produksi dilakukan setiap hari setiap ada pesanan. Kendala lain yang dihadapi adalah modal produksi yang terbatas, peralatan yang belum memadai, serta teknik packing/pengemasan produk, serta pemasaran. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan. Manfaat yang diharapkan adalah peningkatan kualitas produk dan kapasitas produksi dengan penambahan alat produksi, pembukuan terstandarisasi, penjualan meningkat melalui pemasaran yang baik, adanya pembukuan yang baik sesuai standar akuntansi keuangan sehingga meningkatkan akses ke lembaga keuangan. Kualitas produk yang dihasilkan masih memerlukan peningkatan agar dapat mengakses pasar produk yang lebih luas, baik pasar domestic maupun pasar internasional. Metode kegiatan adalah pelatihan dan pendampingan. Hasil kegiatan adalah meningkatnya kreativitas dan inovasi pada produk, kemampuan pengelolaan keuangan belum dilakukan secara memadai. sehingga kinerja dan kondisi keuangan perusahaan dapat teridentifikasi secara jelas.

**Kata Kunci:** *pembukuan sederhana, mutu produksi, pemasaran online*

---

## **1. Pendahuluan**

UD Brayan Food pertama kali merupakan usaha yang dirintis oleh bapak Bangun Wismo Hartono pada tahun 2014 yang peduli dengan sumberdaya lokal. Supaya masyarakat terbudaya untuk "medang". Produk yang ditawarkan bersifat kreatif karena membawa khas Purbalingga misalnya wedang menir yaitu minuman yang berasal dari beras kecil (menir) yang dicampur dengan berbagai macam rempah seperti jahe, gayong dan temulawak. Nama wedang menir ini diambil karena Pak Bangun ini melihat di Indonesia belum ada Wedang dengan menggunakan menir. Menurut Pak Bangun maksud Wedang Menir ini adalah Serealnya wong Jawa Karena wedang ini jika diseduh akan ada sereal yang berfungsi untuk menunda lapar dan menambah tenaga. Produk lainnya yang menarik adalah sambal knalpot rasa teri, udang, cumi dan terasi. Nama knalpot diambil dari produk unggulan Purbalingga.

Produk yang dihasilkan oleh Brayan food memiliki beberapa keunggulan antara lain: berkualitas tinggi dan dapat memuaskan konsumen dengan berbagai varian rasa. Selain itu, produk tersebut mempunyai beberapa keistimewaan, diantaranya :

- a. Harga terjangkau oleh kemampuan konsumen,
- b. Kualitas produk terjamin
- c. Sesuai dengan selera masyarakat

Dari perspektif pemasaran, pemilik menentukan harga yang murah agar bisa terjangkau masyarakat sekitar. Adapun untuk selanjutnya harga akan disesuaikan dengan perkembangan selanjutnya. Untuk saat ini harga yang ditentukan ialah Rp 2500 / sachet dan Rp 15000 / box untuk semua variasi rasa. Target pasar dari wedank menir ini adalah semua golongan baik menengah kebawah hingga menengah atas dan semua kelompok usia baik untuk anak-anak hingga orang dewasa. Pada tahap awal promosi yang dilakukan melalui

promosi dari mulut ke mulut meskipun produk yang ditawarkan ini bukan produk yang terkenal di masyarakat. Model distribusi barang dilakukan dengan cara langsung dan tidak langsung kepada konsumen/masyarakat. Distribusi secara langsung dilakukan dengan cara menjual produk atau melayani secara langsung kepada konsumen dengan cara ini diharapkan produk ini dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Berbagai kendala yang dihadapi oleh Brayan food antara lain dari aspek sumberdaya manusia, Jam kerja pada UKM ini sangat fleksibel. Untuk masalah ini UKM ini tidak menerapkan sistem shift kerja. Jadwal produksi dilakukan setiap hari setiap ada pesanan. Kendala lain yang dihadapi adalah modal produksi yang terbatas, peralatan yang belum memadai, serta teknik packing/pengemasan produk, serta pemasaran.



Gambar 1. Wedang Menir dengan berbagai varian rasa

Karena itulah UD Brayon Food dengan segala keterbatasannya berusaha membuat produk yang baik dan semaksimal mungkin. Tujuan yang ingin dicapai oleh Brayon Food antara lain seperti berikut ini:

- a. Meningkatkan nilai tambah dari suatu produk, baik nilai produk dan nilai jual
- b. Menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar desa Kertanegara
- c. Meningkatkan pendapatan masyarakat pada umumnya
- d. Menciptakan suatu produk yang sesuai dengan potensi wilayah
- e. Memasarkan produk hingga ke luar daerah sehingga dapat menjadi ikon produk kabupaten Purbalingga
- f. Menjalin hubungan dan kerjasama yang baik dengan semua pihak

Permasalahan utama yang dihadapi mutu produk masih rendah karena belum ada standarisasi produk, peralatan produksi masih sederhana, belum memiliki oven dengan kapasitas besar sehingga proses pengeringan masih mengandalkan matahari sehingga produksi akan sangat terganggu di musim penghujan, belum memiliki jaringan untuk pasokan bahan baku, belum memiliki media pemasaran, belum melakukan pembukuan yang terstandarisasi. Prioritas masalah yang akan diatasi yaitu standarisasi produk, pembelian oven dan booststrap untuk kemasan sambal knalpot, menambah variasi rasa membantu media pemasaran online, perhitungan harga pokok produksi, pendampingan pembukuan sederhana dan pelaporan keuangan.

Pemilik usaha belum melakukan perencanaan produksi sehingga tidak memiliki target-target produksi yang harus dicapai karena keterbatasan modal kerja. Manajemen perusahaan dilakukan secara tradisional, masih jauh dari professional. Hal ini bisa menghambat perkembangan bisnis UKM. Keuangan usaha juga belum

dikelola dengan professional. Usaha belum melakukan pencatatan akuntansi secara memadai sehingga belum menyediakan laporan keuangan akibatnya perkembangan usaha relative sulit dipantau.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka tim pengabdian pada masyarakat Fakultas Ekonomi Unsoed bermaksud untuk mengadakan kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pembinaan tentang pembukuan sederhana dan peningkatan mutu produksi bagi UD Brayon Food di desa Kertanegara kecamatan Kertanegara kabupaten Purbalingga.

## 2. METODE

Metode yang ditawarkan adalah berupa penyuluhan dan pelatihan. Penyuluhan dimaksudkan sebagai dasar pengetahuan tentang pentingnya labeling dan branding dalam meningkatkan nilai jual produk.

Melalui program ini peserta akan diberi penyuluhan bagaimana membuat kemasan yang baik dan strategi pemasaran produk. Penyuluhan akan diberikan dalam bentuk ceramah disertai latihan yang meliputi materi tentang:

- a. Pentingnya memahami konsep higinitas produksi
- b. Jenis-jenis kemasan
- c. Bagaimana membuat laporan arus kas
- d. Bagaimana memasarkan produk online

Pembinaan dilaksanakan melalui pemantauan (*monitoring*) yang dilakukan oleh tim pelaksana untuk menjaga kesinambungan hubungan dan kelangsungan usaha. Untuk kegiatan pendampingan akan dilakukan hal-hal berikut ini.

- a. Mengajukan agar kepada Bryan Food segera memiliki label halal, serta memberikan informasi pada kemasan mengenai kandungan yang terdapat pada produknya dengan diadakan uji klinis;

- b. Produknya untuk dapat dipatenkan, sehingga menjadi produk lokal yang menjadi kebanggaan masyarakat Purbalingga, bahkan produk nasional umumnya;
- c. Memperbaiki kemasannya untuk tidak lagi menggunakan stiker yang nantinya dapat ditiru kompetitor, menekan biaya dan yang utama yakni memperindah estetika kemasan untuk menarik konsumen;
- d. Melakukan uji ketertarikan konsumen, dengan memperkenalkan produknya terlebih dahulu secara gratis untuk dicoba oleh masyarakat, lalu meminta tanggapan masyarakat mengenai produknya. Respon dari masyarakat selanjutnya menjadi masukan Bryan Fod untuk mengetahui sejauh mana produk disukai masyarakat;
- e. Bekerjasama dengan UMKM lain, khususnya UMKM yang bergerak dalam bidang usaha pemenuhan bahan baku produk Bryan Fod, seperti kelompok tani di sekitar. Sehingga ikut memajukan perekonomian masyarakat sekitar;
- f. Ikut terdaftar dalam Rumiko sehingga dapat berkonsultasi mengenai permasalahan-permasalahan yang terjadi seperti pemasaran, modal, kemasan produk, dan lain-lain. Selain itu dengan ikut bergabung dengan Rumiko juga dapat share dengan UMKM lain yang ada di Purbalingga;
- g. Bekerjasama dengan Organisasi Pemerintahan Daerah (OPD) untuk dapat memperkenalkan dan memasarkan produknya dikalangan Aparatur Sipil Negara (ASN) di lingkungan kabupaten Purbalingga.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Upaya pemecahan masalah mitra dilakukan melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan ada pun aspek yang diperbaiki adalah sebagai berikut:

#### **a. Aspek Produksi**

Untuk meningkatkan kapasitas produksi sebagai respon dari permintaan pasar yang tinggi maka tim memberikan bantuan untuk pengadaan alat produksi seperti oven dengan kapasitas besar dan shotgun untuk membuat segel pada sambal knalpot. Berikut adalah contoh kemasan produk yang sudah dikembangkan oleh Bryan food (Gambar 2).

#### **b. Aspek Sumberdaya manusia dan Pemasaran**

Brayan Food belum memiliki karyawan tetap. Proses produksi masih ditangani oleh pemilik karena permintaan masih rendah. Saat permintaan tinggi pemilik mengundang beberapa tetangga untuk membantu proses produksi. Sumber daya manusia (SDM) yang merupakan aset penting dalam sebuah usaha harus mendapatkan perhatian lebih. Dari segi pemasaran, mitra memiliki pasar yang sangat terbatas. Mitra belum memiliki strategi pemasaran yang formal untuk meningkatkan penjualannya. Model manajemen ini masih dipertahankan karena saat ini masih dianggap tepat dengan keterbatasan sumberdaya yang ada.

#### **c. Aspek Manajemen**

UKM belum memiliki pencatatan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan ETAP. Meskipun usaha mitra sudah berlangsung lama, namun mitra belum melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan yang memadai. Pembukuan yang dilakukan perusahaan masih sangat sederhana dan belum menghasilkan laporan keuangan. Aspek manajerial lain, seperti perencanaan dan pengendalian usaha juga belum diterapkan dalam usaha mitra.

Bertambahnya varian produk minuman kesehatan berbahan baku local seperti pada gambar berikut:



Gambar 2 inovasi kemasan oleh Brayon Food



Gambar 3 varian produk minuman herbal

Tabel 1. Kekuatan dan kelemahan UD Brayon Food

Kekuatan	Kelemahan
<ol style="list-style-type: none"> <li>Mengandalkan sumber daya local</li> <li>Tidak terlalu terimbas oleh inflasi</li> <li>Tidak / jarang memiliki kelebihan persediaan</li> <li>Berani berinovasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Kualitas produk masih rendah</li> <li>Persediaan berdasarkan kemampuan modal yang dimiliki</li> <li>Penentuan kapasitas produksi berdasarkan kemampuan modal</li> <li>Kualitas produk tidak konsisten</li> <li>Kondisi lingkungan fisik kerja tidak memadai</li> <li>Kurang memperhatikan kualitas bahan baku</li> </ol>
Peluang	Ancaman
<ol style="list-style-type: none"> <li>Merupakan produk yang disukai masyarakat</li> <li>Banyak pembinaan umkm dari pemerintah, walau kurang berminat / mengalami kesulitan mengakses</li> <li>Keterbukaan dalam segala aspek (pembiayaan dan pelatihan) dari berbagai instansi</li> <li>Memberikan lapangan kerja yang cukup besar bila dikembangkan</li> <li>Bila mendapat izin resmi atas produk, maka akan memiliki nama yang menjual</li> <li>Keinginan konsumen yang selalu berubah</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Dalam satu wilayah banyak pengusaha produk serupa</li> <li>Kalah dengan produk serupa dari wilayah lain</li> <li>Kalah saing dengan produk impor yang menawarkan harga murah</li> </ol>

**4. KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian ini telah meningkatkan kualitas produk dan kapasitas produksi dengan penambahan alat produksi, pembukuan terstandarisasi, penjualan meningkat melalui pemasaran yang baik, adanya pembukuan yang baik sesuai standar akuntansi keuangan sehingga meningkatkan akses ke lembaga keuangan. Kualitas produk

yang dihasilkan meningkat dan berdampak positif terhadap akses pasar. Yang paling penting untuk ditingkatkan adalah sentuhan kreativitas dan inovasi pada produk.

**Ucapan Terimakasih**

LPPM Universitas Jenderal Soedirman, dan U.D Brayon Food.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Adiningsih, S., (2001), Regulasi dalam Revitalisasi Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, <http://jurnal.unikom.ac.id/vol4/art7.html>, diakses tanggal 5 April 2011.
- Ariawati, 2005, Usaha Kecil dan Peluang Kerja, <http://jurnal.unikom.ac.id/vol4/art7.html>, diakses tanggal 3 maret 2005.
- Badan Pusat Statistik Indonesia
- Baker, Michael J, (1992), Marketing Strategy and Management (2/e), Macmillan, Basingstroke.
- Bank Indonesia, 2004, Pola Pembiayaan Usaha Kecil Usaha Pengolahan Gula Kelapa, Purwokerto
- Berry, M.C., 2002, "Wajah Murung Ketenagakerjaan Kita", Kompas, 25 November.
- Brata, Aloysius G., 2003, "Distribusi Spasial UKM di Masa Krisis Ekonomi", Jurnal Ekonomi Rakyat, Vol. II, No. 8, November 2003.
- Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, 2005, Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Yang Berbasis Pengembangan Ekonomi Lokal.