

UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA USAHA MIKRO KACANG DISCO KECAK MAMA

Ni Made Dwi Puspitawati¹⁾, Ida Ayu Putu Utami Paramita²⁾
Tjokorda Istri Praganingrum³⁾

^{1,2)}Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, ³⁾Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik
Universitas Mahasaraswati Denpasar
dwipuspitawati10@unmas.ac.id

ABSTRAK

Persaingan yang semakin ketat menuntut para pengusaha untuk selalu berinovasi terhadap produk yang mereka jual sehingga dapat memenangkan pasar. Kacang Disco Kecak Mama merupakan salah satu usaha mikro yang siap memenangkan hati pecinta olahan kacang dan sering dijadikan oleh-oleh khas Bali. Berbagai varian rasa ditawarkan yaitu rasa original, super pedas, keju, barbeque, pizza, cumi, udang, ikan bakar, susu telur madu, dan sari kedelai. Asal mula nama Kacang Disco Kecak Mama yaitu dari kegemaran pengusaha mitra berdisko, tarian kecak yang merupakan tarian khas Bali dan keinginan pengusaha mitra untuk selalu mendapatkan restu dari Ibu sehingga apa yang dikerjakan dapat berjalan lancar. Tenaga kerja yang berjumlah 25 orang mampu memproduksi 250kg kacang mentah per hari atau setelah diolah menjadi sekitar 500kg Kacang Disco Kecak Mama. Kelemahan dalam sistem promosi, kekurangan alat timbangan elektrik dalam pengemasan/*packaging* serta tata letak ruang *packaging* menjadi hambatan pengusaha mitra untuk dapat bekerja lebih efisien sehingga tujuan perusahaan belum dapat tercapai. Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha mitra, maka solusi yang sudah kami lakukan untuk menjadikan usaha Kacang Disco Kecak Mama agar lebih maju, antara lain : (1) sistem promosi *online* baik melalui *website* atau media sosial (*facebook* dan *instagram*) sehingga mampu menjangkau konsumen diseluruh tanah air maupun mancanegara, (2) pembuatan *neon box* sebagai sarana untuk memperkenalkan usaha ini kepada masyarakat, (3) timbangan elektrik untuk makanan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi sehingga pengusaha mitra mampu memperoleh keuntungan yang diharapkan, serta (4) pembaharuan ruang *packaging* diharapkan karyawan dapat bekerja lebih efisien. Dari pelaksanaan pengabdian ini, usaha Kacang Disco Kecak Mama merasakan manfaat berupa bertambahnya pesanan yang semula hanya 200pcs bungkus kacang dalam sehari meningkat menjadi 400pcs, ini menyebabkan usaha kacang disco kecak mama menambah jumlah karyawan yang semula hanya 25 orang menjadi 40 orang, serta karyawan merasa nyaman dengan lingkungan kerja yang sudah ditata rapi. Dengan bertambahnya pesanan maka ini berarti bahwa pendapatan usaha kacang disco kecak mama sudah mengalami peningkatan.

Kata kunci : kacang, kacang disco kecak mama, oleh-oleh khas bali, promosi, *online*

ABSTRACT

The increasingly fierce competition market requires an entrepreneur to always innovate on their products so that their sales can undoubtedly be top of the market line. Kacang Disco Kecak Mama is one of the micro enterprises that is available and ready to win the hearts of peanut lovers. This company often uses their peanuts as souvenirs, which is a highly sought after consumer product in Bali. They offer a variety of flavors such as original flavor, super spicy, cheese, barbeque, pizza, squid, shrimp, grilled fish, milk egg honey, and soybean. The name of

Kacang Disco Kekak Mama comes from the founding entrepreneur's hobby of enjoying "disco", and the other part of the name "kecak" derived from the kecak dance which is a typical traditional Balinese dance and the last part "mama" comes from the desire of the entrepreneur to always have his mother's blessing so that his endeavors always run smoothly. Twenty five employees are able to produce 250kg, which correlates to about 500kg of Disco Kekak Mama after processing. Some weaknesses in the promotion system, the shortage of electric scales in packaging and the layout of the packaging space. These weakness create a limited barrier to the entrepreneurial company. A shortage in these areas make it difficult to work more efficiently and produce a larger mass product. In accordance with the problems faced by entrepreneur, we have created several solutions to offer that would make the business Kacang Disco Kekak Mama more advanced. Here are the following solutions created : (1) an advanced online tactical system either through website or social media (facebook and instagram) so as to reach consumers worldwide (2) create a neon box as a means to introduce this effort to the community, (3) electrical scales for product consumption, this increases efficiency so that the entrepreneur is able to obtain the expected profit, and (4) renewal of packaging space, which mandates that employees would work more efficiently. From this dedication, kacang disco kecak mama felt the benefits of the increased order that was originally only 200pcs of peanut wrappers in a day increased to 400 pcs, causing they decided to increase the number of employees who originally only 25 people to 40 people, and employees feel comfortable with a well-organized work environment. With the increase in orders this means kacang disco kecak mama's income has increased.

Keywords: *peanuts, disco beans mama kecak, typical souvenirs bali, promotion, online*

PENDAHULUAN

Seiring dengan kebutuhan manusia yang semakin meningkat dan ketatnya persaingan dalam memperoleh pekerjaan, maka munculah pengusaha – pengusaha muda Indonesia yang memiliki imde untuk bersaing meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Dalam membuka sebuah bisnis maka hal utama yang harus diperhatikan adalah kepuasan konsumen. Beberapa penelitian focus terhadap hubungan antara kepuasan konsumen dengan kesediaan konsumen untuk melakukan pembelian ulang (Quershi *et al.*, 2009). Banyak hal mampu diolah dan dijadikan peluang bisnis hingga dapat memenangkan pasar, salah satunya adalah mengolah kacang menjadi produk unggulan.

Kacang Disco Kekak Mama merupakan satu dari beberapa perusahaan yang mengolah kacang mentah menjadi kacang dengan varian rasa yang berbeda. Pengusaha mitra kami yang bernama Bapak Gede Sumerta kelahiran Karangasem, 19 Juli 1980 memutuskan untuk mendirikan Kacang Disco Kekak Mama pada tahun 2004. Pada awal berdiri perusahaan ini, sistem promosi yang dilakukan hanya dengan menitipkan di toko-toko kawasan Pasar Seni Guwang dan toko oleh-oleh khas bali "Cah Ayu". Seiring dengan jumlah produksi yang semakin bertambah, maka pada tahun 2007, Perusahaan Kacang Disco Kekak Mama menambah dua orang tenaga kerja perempuan yang semula hanya terdiri dari 3 orang pekerja laki – laki saja termasuk pemilik usaha. Pada tahun 2008, pengusaha

mitra berhasil untuk bekerja sama dengan Krisna Oleh Oleh Bali, dengan menitipkan produk Kacang Disco Kecak Mama masing masing 5 pcs baik yang berisi 200gr dan 400gr (kemasan kotak), 200gr dan 500gr (kemasan plastik). Perkembangan perusahaan ini membuat pengusaha mitra memutuskan untuk merekrut tenaga kerja *freelance* yang bertugas untuk mencatat segala proses usaha hingga pembukuan (*cash flow*).

Keinginan konsumen yang berbeda dan persaingan usaha yang semakin ketat mendorong pengusaha mitra untuk terus berinovasi. Maka pada tahun 2010, pengusaha mitra merealisasikan idenya dengan menciptakan rasa lain selain rasa original yang selama ini telah dikenal oleh masyarakat. Cita rasa tersebut diantaranya original, extra pedas, keju, barbeque, rendang, dan soto. Berbagai varian rasa ini terinspirasi oleh beragam rasa mie instan dan mencoba untuk diterapkan pada produk Kacang Disco Kecak Mama. Dalam perjalanan satu tahun tersebut, *survey* yang dilakukan pengusaha mitra membuktikan bahwa Kacang Disco Kecak Mama dengan varian rasa rendang dan soto tidak terlalu diminati oleh pasar, sehingga diputuskan untuk menghentikan produksinya. Kepuasan pengusaha mitra tidaklah berakhir sampai disitu, *experiment* dilakukan lagi dengan menambah varian rasa baru, sehingga ada 10 (sepuluh) varian rasa Kacang Disco Kecak Mama yakni original, super pedas, keju, barbeque, pizza, cumi, udang, ikan bakar, susu telur madu, dan sari kedelai. Berikut ini tampilan kemasan varian rasa Kacang Disco Kecak Mama beserta bahan-bahan pembuatnya:

Proses produksi Kacang Disco Kecak Mama berawal dari kacang datang dari pemasok, kemudian di sortir hingga mendapatkan kacang yang berkualitas bagus dan layak, lalu dicampur dengan bumbu rasa yang berbeda tergantung pemesanan, di uleni dengan tepung terigu dan tepung kanji, dimasukkan ke dalam mixer besar diadon sampai halus. Kemudian dicetak diatas wajan dengan minyak panas selama 30 menit, diangkat, dikeringkan, kemudian dikemas ke bagian *packaging*. Satu kali produksi, perusahaan ini mampu mengolah 10kg kacang mentah yang setelah diolah menjadi kurang lebih 22kg Kacang Disco Kecak Mama. Dalam sehari, perusahaan ini mampu memproduksi 250kg kacang mentah. Kacang Disco Kecak Mama merupakan kacang olahan tanpa bahan pengawet karena kualitas produk dan kesehatan konsumen merupakan hal utama bagi pengusaha mitra. Hasil produk olahan kacang ini juga sudah terdaftar di Departemen Kesehatan. Harga pada setiap produk Kacang Disco Kecak Mama beragam tergantung ukuran plastik kecil/besar atau dalam kotak kecil/besar. Bertitik tolak dari analisis situasi tersebut, maka dibawah ini kondisi eksisting pengusaha mitra sebagai berikut :

Tabel 1

Profil Pengusaha Mitra Pertama

1. Nama Mitra	Kacang Disco Kecak Mama
2. Nama Pengusaha Mitra	Bapak I Gede Sumerta, SH
3. Bidang Kegiatan Utama	Usaha Mikro Olahan Kacang
4. Alamat Pengusaha Mitra Pertama	Jalan Siulan, Penatih, Denpasar Timur
5 Tahun Berdiri	2004

6	Jumlah Pegawai	25 orang
7	Jenis Produk	Kacang Disco Kecak Mama dengan varian rasa original, super pedas, keju, barbeque, pizza, cumi, udang, ikan bakar, susu telur madu, dan sari kedelai.
8	Jumlah pemesanan	Rata-rata mampu memproduksi 250kg kacang mentah per hari yang dapat menghasilkan kurang lebih 500kg Kacang Disco Kecak Mama

Adapun penampilan fisik dari hasil kunjungan keKacang Disco Kecak Mama, Penatih :

Gambar 1

Tampilan Fisik Kacang Disco Kecak Mama



Sumber : Kacang Disco Kecak Mama, Penatih, Denpasar Timur

Pada penelitian Zhang (2012) menyatakan bahwa keputusan dalam memilih sistem promosi yang tepat, harga yang sesuai dan persediaan produk saling berkaitan demitercapainya tujuan perusahaan. Promosi pada dasarnya bertujuan untuk mengingatkan, membujuk dan mempengaruhi serta merangsang konsumen agar membeli produk yang ditawarkan (Widagdo, 2011). Penggunaan internet memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk memasarkan produknya melalui *e-marketer*, seperti *website* (Shergill dan Chen, 2005).

Namun yang menjadi latar belakang dalam permasalahan kedua mitra usaha kami ini adalah bagaimana cara sistem promosi yang harus digunakan dalam menjalankan usahanya, alat timbang makanan yang dapat membantu pengemasan sehingga tidak salah berat/isi, serta tata letak ruang *packaging* yang menjadi salah satu faktor pendukung kinerja karyawan agar lebih efisien.

Berdasarkan uraian pada analisis situasi di atas, kedua pengusaha mitra kami memiliki beberapa permasalahan yang diantaranya :

1. Sistem promosi *online* yang memadai untuk menunjang usahanya. Promosi yang ada hanya sebatas secara konvensional saja. Maka dari itu pengusaha mitra perlu memiliki sistem promosi secara *online*.
2. Lokasi Kacang Disco Kecak Mama yang baru belum ditunjang dengan adanya papan nama/ neon box, sehingga konsumen masih kesulitan dalam menemukan lokasi perusahaan kacang disco Kecak Mama ini.
3. Selama ini pengusaha mitra hanya mengandalkan satu buah alat elektrik untuk mengukur berat kacang yang akan di kemas. Hal ini sangatlah tidak efisien mengingat jumlah produksi Kacang Disco Kecak Mama perhari hingga mencapai 500kg.
4. Ruang pengemasan/*packaging* merupakan salah satu faktor penting di dalam keberhasilan proses produksi. Hingga saat ini, tatanan letak ruang *packaging* belum sepenuhnya mampu mendukung kinerja karyawan untuk lebih efisien.

A. METODE PELAKSANAAN

Adapun kegiatan pembinaan dan pelatihan yang direncanakan dalam program ini dan telah menjadi komitmen bersama dengan Kacang Disco Kecak Mama adalah :

1. Metode Pelaksanaan untuk Pengusaha Mikro

- a. Metode pendampingan dilakukan untuk lebih memberikan pengarahan dan pengawasan terhadap kegiatan promosi yang dilakukan, agar nantinya pengusaha mitra dapat

memaksimalkan dan memilih sistem promosi yang tepat.

- b. Program evaluasi bertujuan untuk melihat tahapan kegiatan sehingga dapat memperbaiki dan menyempurnakan pelaksanaan di lapangan.
- c. Metode diskusi dilakukan untuk memecahkan masalah yang ada untuk nantinya diselesaikandandicarikanpemecahan masalahnya.
- d. Metode keberlanjutan bertujuan untuk memantau kegiatan di lapangan setelah kegiatan agar tetap dilanjutkan oleh mitra I_bM.

2. Metode Pendekatan

- a. Pendampingan dan membantu dalam kegiatan promosi/ memasarkan produk melalui *website* dan media social (*facebook* dan *instagram*)
- b. Pembuatan *neon box* untuk lebih menampilkan *brand* perusahaan
- c. Pemberian alat bantu pengemasan/*packaging* berupa alat timbangan digital
- d. Pendampingan dalam usaha memperbaharui tata letak ruang *packaging*/pengemasan.

3. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

- a. Kelompok mitra bersedia mengikuti pendampingan peningkatan metode pemasaran.
- b. Kelompok mitra turut serta berpartisipasi dalam usaha menampilkan *brand* produk agar lebih dikenal oleh masyarakat.
- c. Kelompok mitra bersedia mengevaluasi sistem promosi dan

penjualan Kacang Disco Kekak Mama

B. HASIL DAN PEMBAHASAN

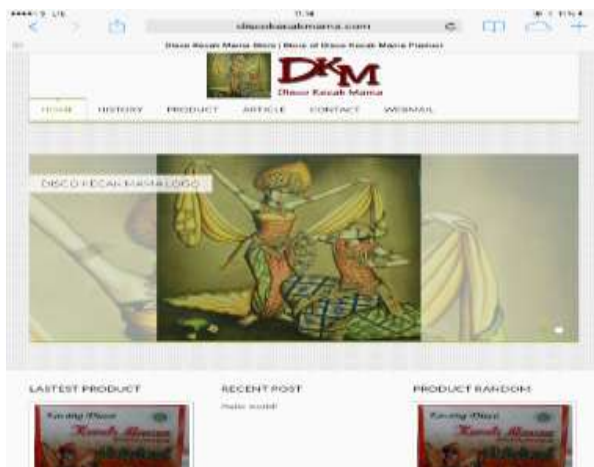
Hasil yang dicapai pada pelaksanaan kegiatan Iptek Bagi Usaha Mikro Kacang Disco Kekak Mama :

1. Pembuatan Website

Pembuatan *website* (www.discokecakmama.com) merupakan salah satu solusi yang ditawarkan kepada pengusaha mitra untuk memudahkan di dalam memasarkan produk sehingga dapat menjangkau konsumen di seluruh tanah air hingga mancanegara. Tambilan *website* Kacang Disco Kekak Mama dibuat menarik dan memudahkan konsumen untuk mengerti serta memahami produk yang ingin dibeli. Selain itu, dengan adanya *website* ini, pengusaha mitra dapat mengevaluasi seberapa besar minat konsumen untuk membeli produknya dengan melihat angka pengunjung yang mengunjungi *website* setiap hari. Berikut ini *screenshot* tampilan *website* Kacang Disco Kekak Mama.

Gambar 2

Tampilan *Website* Kacang Disco Kekak Mama



Sumber : Dokumentasi Penulis, 2017

2 Pembuatan media sosial online (facebook dan instagram)

Pembuatan media sosial *online* seperti *facebook* dan *instagram* bertujuan untuk mendukung kegiatan promosi Kacang Disco Kekak Mama secara *online* sehingga dapat menarik konsumen dari berbagai kalangan. Tidak jauh berbeda dengan penggunaan *website*, pemanfaatan *facebook* dan *instagram* dapat menambah daya tarik konsumen yang selama ini lebih cenderung menggunakan media sosial sebagai alat komunikasi. Berikut ini *screenshot* atau tampilan *facebook* dan *instagram* Kacang Disco Kekak Mama.

Gambar 3
Tampilan *Facebook* Kacang Disco Kekak Mama



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017

Gambar 4

Tampilan *Instagram* Kacang Disco Kekak Mama



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017

Untuk media sosial *facebook* dan *instagram*, kami tidak hanya membantu dalam proses pembuatannya saja melainkan dalam semua proses pengunduhan gambar serta cara pengaplikasiannya agar sosial media tersebut dapat segera digunakan oleh mitra usaha. Berikut ini adalah kegiatan yang kami lakukan dalam memberikan pelatihan penggunaan media sosial *online* seperti *facebook* dan *instagram*.

Gambar 5

Proses Pembuatan dan Pengaplikasian
Media Sosial *online*



Sumber : Dokumentasi Penulis, 2017

3 Pembuatan Neon Box

Pembuatan neon box dengan menambahkan lampu yang dapat menyala sehingga membuat papan nama usaha menjadi terang karena efek yang ditimbulkan oleh lampu neon di dalamnya ini bertujuan menambah kualitas branding dan mempercantik tampilan usaha. Tampilan neon box yang menyala terang pada malam hari diharapkan mampu menjadi daya tarik konsumen sehingga konsumen lebih mudah menghafal nama usaha mitra serta lebih mudah untuk mencari lokasi usaha Kacang Disco Kecak Mama.

Berikut ini tampilan neon box yang belum dan sudah terpasang di sisi jalan.

Gambar 6

Tampilan *Neon Box* “Kecak Mama”



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017

4 Pemberian alat timbang makanan

Pemberian alat timbang makanan elektrik/digital diharapkan dapat membantu usaha Kacang Disco Kecak Mama agar lebih efisien. Penambahan 1 (satu) timbangan makanan digital dengan berat maksimum 50kg serta 3 (tiga) timbangan makanan digital dengan berat maksimum 5kg. Kegunaan alat timbang makanan sangatlah penting mengingat setiap kemasan harus sesuai dengan takaran yang tepat dan akurat. Berikut ini alat timbangan makanan digital yang kami berikan kepada pengusaha mitra.

Gambar 7
Pemberian Alat Timbang Makanan Digital kepada Usaha Mitra



Berikut ini perubahan tata ruang *packaging* sebelum dan sesudah nya.

Gambar 8
Ruang *Packaging* (sebelum)



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017

5 Penataan tata ruang *packaging*

Penataan tata ruang *packaging* diharapkan kegiatan produksi pada usaha Kacang Disco Kecak Mama lebih efisien dan kondusif. Lingkungan kerja dan situasi kerja sangatlah mendukung kinerja karyawan untuk bekerja lebih optimal.

Gambar 9
Ruang *Packaging* (sesudah)



Sumber : Dokumentasi penulis, 2017

C. KESIMPULAN

Pelaksanaan IbM terhadap mitra usaha diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi keberlanjutan mitra usaha Kacang Disco Kecak Mama. Pembuatan website sebagai sarana dalam mempromosikan produk lewat dunia maya, serta pemasangan neonbox untuk memperjelas keberadaan usaha dapat meningkatkan nilai yang dimiliki mitra usaha. Selain itu, dengan adanya penambahan alat timbang makanan dan tata ruang letak *packaging* menjadikan karyawan dapat bekerja lebih efisien. Dari pelaksanaan pengabdian ini, mitra merasakan manfaat berupa bertambahnya pesanan yang semula hanya 200pcs bungkus kacang dalam sehari meningkat menjadi 400pcs, ini menyebabkan usaha kacang disco kecak mama menambah jumlah karyawan yang semula hanya 25 orang menjadi 40 orang, serta karyawan merasa nyaman dengan lingkungan kerja yang sudah ditata rapi. Dengan bertambahnya pesanan maka ini berarti bahwa pendapatan usaha kacang disco kecak mama sudah mengalami peningkatan.

D. UCAPAN TERIMAKASIH

Melalui kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah membantu menyelesaikan pelaksanaan kegiatan IbM (Ipteks Bagi Masyarakat) Kacang Disco Kecak Mama diantaranya Ketua LPPM Universitas Mahasaraswati Denpasar dan Pimpinan dan Staff di LPPM Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bapak Gede Sumerta selaku Owner Kacang Disco Kecak Mama yang telah membantu pelaksanaan kegiatan ini. Serta Tim yang telah membantu kesuksesan

kegiatan ini diantaranya Tim Dosen yang terdiri dari Ni Made Dwi Puspitawati, Ida Ayu Putu Utami Paramita, dan Tjokorda Istri Praganingrum serta seluruh pihak yang telah berkontribusi demi suksesnya pelaksanaan kegiatan ini.

Akhir kata semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi Kacang Disco Kecak Mama dan bermanfaat bagi kegiatan pengabdian berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Shergill, G. S. dan Chen, Z. 2005. *Web Based Shopping : Consumers Attitudes Towards Online Shopping in New Zealand*. Journal of Electronic Commerce Research, Vol. 6, NO. 2, pp. 79-94
- Quershi, I., Fang Y.L., Ramsey, E., McCole, P., Ibbotson, P dan Compeau, D. 2009. *Understanding Online Customer Repurchasing Intention and The Mediating Role of Trust – an Empirical Investigation in Two Developed Countries*. European Journal of Information Systems, ol. 18, No. 3, pp 205-222
- Widagdo, Herry. 2011. *Analisis Pengaruh Kualitas Layanan dan Promosi terhadap Keputusan Konsumen Membeli Komputer pada PT. XYZ Palembang*. Forum Bisnis dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP, Vol. 1, No 1, pp 1-10
- Zang, Ju-Liang. 2012. *Integrated Decision on Pricing, Promotion, and Inventory Management*. Asia-Pacific Journal of Operational Research, ol. 29, No 6, pp 1-21

