

Penyuluhan Pengemasan Makanan dan Minuman, Komponen Biaya Operasional, serta Meningkatkan Kemampuan Pencatatan Keuangan Kepada UMKM untuk Meningkatkan Kontribusi UMKM dalam Wisata Kuliner Jakarta

Novita Widyastuti Sugeng, Alda Chairani, Pricilia Johani Sakti*, Eduard Rudolf Pangkerego

Institut Pariwisata Trisakti

*pricilia.sakti@iptrisakti.ac.id

Informasi Artikel

Dikirim : 17 Mei 2024

Diterima : 30 Mei 2024

Dipublikasi: 12 Juni 2024

Keywords:

food and beverage packaging, operational cost components, financial recording

Abstract

The aim of the outreach activities is to increase public awareness about the importance of simple financial bookkeeping, food packaging, hygiene and sanitation assistance to owners of MSMEs assisted by the S1 Entrepreneurship program. It is hoped that this can help business actors understand the dynamics of the local market in order to be able to compete. By understanding more deeply consumer preferences in choosing culinary products, we can develop production strategies that are more targeted at the products produced by MSME entrepreneurs. Thus, it is hoped that positive changes will occur towards sales success of MSME participants. Method of this activity using direct counseling. The participants in this activity are Culinary MSME business actors include Warmase Furai Bar, Pak Paijo Chicken Meatball Noodles, Pak Jaja Cassava Chips, Dapur Made. Counseling regarding management has succeeded in increasing the importance of simple financial bookkeeping and business legality for MSME players. Advice for people who want to set up MSMEs is to pay attention to how to make financial reports and make business legalities correctly.

Kata Kunci:

pengemasan makanan dan minuman, komponen biaya operasional, pencatatan keuangan

Abstrak

Tujuan kegiatan penyuluhan adalah meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya pembukuan keuangan sederhana, pengemasan makanan, pendampingan hygiene dan sanitasi kepada pemilik UMKM binaan S1 Kewirausahaan diharapkan dapat membantu pelaku usaha memahami dinamika pasar lokal agar mampu bersaing. Dengan lebih mendalam mengerti preferensi konsumen dalam memilih produk kuliner, dapat menyusun strategi produksi yang lebih tepat sasaran dari hasil produk pengusaha UMKM. Dengan demikian, diharapkan terjadi perubahan positif menuju Keberhasilan penjualan dari para peserta UMKM. Metode kegiatan ini menggunakan penyuluhan langsung. Peserta kegiatan ini adalah Pelaku usaha UMKM Kuliner meliputi Warmase Furai Bar, Mie ayam bakso Pak Paijo, Keripik Singkong Pak Jaja, Dapur Made. Penyuluhan tentang pengelolaan berhasil meningkatkan pentingnya pembukuan keuangan sederhana dan legalitas bisnis bagi pelaku UMKM. Saran bagi masyarakat yang akan mendirikan UMKM adalah dengan memperhatikan cara untuk membuat laporan keuangan dan membuat legalitas bisnis dengan benar.

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah berpengaruh signifikan pada sektor pariwisata di Indonesia, tetapi dengan pemulihan ekonomi dan upaya pemerintah, sektor pariwisata di Indonesia berkembang kembali (Sarmila & Furqan, 2023). Pemerintah harus terus mendukung dan memotivasi pelaku usaha di sektor pariwisata untuk menciptakan peluang pengembangan bisnis dan pemulihan ekonomi dengan berkelanjutan pemerintah dan pelaku usaha, diharapkan bahwa Indonesia akan mencapai kembali tingkat kunjungan wisatawan dan pengembangan ekonomi pada masa mendatang (Mardika, 2022). Identitas dan budaya suatu daerah dapat diperkuat melalui pariwisata, yang mencakup cita rasa khas makanan daerah. Makanan khas daerah menjadi daya tarik bagi wisatawan dan dianggap oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai pelaku utama pemberdayaan makanan daerah (Wijaya et al., 2023). Dengan meningkatkan jumlah wisatawan, peluang pengembangan bisnis UMKM kuliner di daerah tersebut juga meningkat, yang pada akhirnya memberikan dampak positif pada peningkatan jumlah lapangan pekerjaan dan pendapatan daerah (Rachmawati & Alhazami, 2022).

Sekumpulan wirausaha yang saling bersinergi mengembangkan pariwisata di Indonesia, khususnya di DKI Jakarta yang dinamakan rantai nilai pariwisata (RNP). Para wirausaha ini berperan besar dalam kemajuan perekonomian dan perbaikan keadaan ekonomi suatu bangsa (Fatmawati & Santosa, 2020). Seorang wirausaha yang berada di dalam industri pariwisata harus mampu berdaya cipta kreatif dan inovatif dengan memanfaatkan setiap peluang yang ada, sehingga dapat memberi menyelesaikan permasalahan orang lain (Suharyono, 2017). Wirausaha merupakan profesi pelaku ekonomi yang menjadi idaman pada era ini, sebab besar kemungkinan untuk dapat mandiri secara finansial (Saragih, 2017).

UMKM kelompok usaha perdagangan, hotel dan restoran (termasuk jasa penyajian makanan dan minuman) merupakan UMKM yang memberikan *support* terhadap bidang pariwisata, terutama di Provinsi DKI Jakarta. Jumlah UMKM sektor kuliner berdasarkan data Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (2020) mendapati data per-wilayah DKI Jakarta akan disampaikan pada Tabel 1. sebagai berikut:

Tabel 1. Jumlah UMKM DKI Jakarta

No	Kota Administrasi	Jenis Usaha	Jumlah Unit Usaha
1	Jakarta Pusat	Kuliner	370
2	Jakarta Selatan	Kuliner	139
3	Jakarta Barat	Kuliner	454
4	Jakarta Timur	Kuliner	174
5	Jakarta Utara	Kuliner	79
Total Unit			1.216

Sumber: Data Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (2020)

Faktor prediktif dari kinerja kewirausahaan dapat dibagi menjadi faktor internal dan eksternal. Perilaku improvisasi dapat meningkatkan kinerja kewirausahaan dalam kondisi tertentu (Nagel & Suhartatik, 2018). Kinerja kewirausahaan merupakan satu permasalahan yang layak untuk dikaji dalam menyoroti UMKM sektor kuliner (Martauli, 2019). Faktor internal dari setiap UMKM kuliner yang didapati adalah kurangnya kesadaran dalam menjaga kebersihan, belum menggunakan pencatatan keuangan, menggunakan kemasan yang masih ala kadarnya (Utama & Syaiful, 2020).

Terdapat sejumlah UMKM kuliner berbasis *home industry* di Jakarta Selatan yang memiliki masalah seperti yang disebutkan diatas, yang menarik perhatian para tim dosen dari Institut Pariwisata Trisakti untuk melakukan penyuluhan tentang *hygiene* dan sanitasi, cara mengatur keuangan usahanya, belajar menghitung dengan cermat kebutuhan modal kerja, mengelola biaya produksi, dan menjaga stabilitas persediaan bahan baku, serta bagaimana melakukan pendaftaran usaha.

Jakarta yang menjadi Ibu Kota Indonesia dan potensial sebagai destinasi wisata, setiap UMKM di kota ini memiliki peluang besar untuk memperkuat industri wisata kuliner. Dosen Institut Pariwisata Trisakti telah meluncurkan program penyuluhan khusus kepada UMKM kuliner yang menjadi binaannya. Fokusnya adalah pada pengemasan makanan dan minuman, manajemen biaya operasional, serta meningkatkan kemampuan pencatatan keuangan. Tujuan utama dari program ini adalah membantu para pelaku usaha memahami dinamika pasar lokal sehingga mereka dapat bersaing secara lebih efektif. Dengan pemahaman yang lebih mendalam terhadap preferensi konsumen dalam memilih produk kuliner, diharapkan UMKM dapat menyusun strategi produksi yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Melalui upaya ini, diharapkan kontribusi UMKM dalam mengembangkan wisata kuliner Jakarta dapat semakin meningkat.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan menggunakan beberapa cara yaitu: (1) Penyuluhan langsung melibatkan interaksi antara penyuluh dengan pelaku usaha secara langsung. Penyuluh memberikan informasi, pemahaman, dan saran praktis kepada masyarakat mengenai pentingnya mengelola modal kerja; (2) Demonstrasi penyuluh melakukan demonstrasi secara praktis mengenai cara mengelola pembukuan sederhana serta penyuluhan *hygiene* dan sanitasi dan kemasan. Hal ini membantu masyarakat memahami dan melihat secara langsung tindakan yang dapat dilakukan; (3) Diskusi kelompok masyarakat diajak untuk berpartisipasi dalam diskusi kelompok, di mana mereka dapat berbagi pengalaman, pemikiran, dan ide tentang pentingnya pembukuan sederhana serta penyuluhan *hygiene* dan sanitasi. Diskusi kelompok dapat meningkatkan pemahaman dan kesadaran kolektif; (4) materi edukatif menyediakan materi edukatif berupa pembukuan sederhana serta penyuluhan *hygiene* dan sanitasi. Materi tersebut dapat dibagikan kepada masyarakat sebagai panduan dan referensi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dosen dari Institut Pariwisata Trisakti mengadakan kegiatan penyuluhan kepada masyarakat tentang tiga topik penting yaitu peranan penting pengemasan makanan dan minuman, komponen biaya operasional, dan meningkatkan kemampuan pencatatan keuangan. Dalam era modern, pengemasan makanan dan minuman tidak hanya menjadi proses tambahan dalam industri kuliner, tetapi telah menjadi aspek kritis. Pengemasan tidak hanya menjaga keamanan produk, tetapi juga mempengaruhi daya tahan dan daya tarik konsumen. Jenis-jenis pengemasan mencakup berbagai klasifikasi, mulai dari frekuensi pemakaian hingga jenis bahan kemasan, serta perhatian pada bentuk dan labeling yang informatif dan promotif.

Untuk melatih UMKM dalam mengemas makanan dan minuman dengan efektif, langkah-langkah yang terperinci dan praktis perlu diterapkan untuk memahami berbagai aspek pengemasan. Pertama adalah memberikan pemahaman mendalam tentang berbagai jenis pengemasan berdasarkan frekuensi pemakaian, termasuk kemasan sekali pakai yang cocok untuk produk-produk dengan penggunaan sekali pakai, seperti

kemasan makanan instan, serta kemasan berulang kali pakai yang dapat digunakan berulang kali untuk produk dengan umur simpan yang lebih lama. Selanjutnya, kemasan alih fungsi dapat dipertimbangkan untuk produk yang bisa memiliki kegunaan lain setelah digunakan, seperti botol minuman yang dapat digunakan kembali sebagai wadah penyimpanan.

Kedua, pemahaman tentang struktur atau posisi sistem kemasan menjadi kunci dalam melatih UMKM. Ini melibatkan penjelasan tentang kemasan primer, yang langsung berkontak dengan produk, seperti kemasan makanan plastik untuk makanan siap saji. Kemudian, kemasan sekunder, seperti kotak kardus, yang digunakan untuk mengelompokkan beberapa unit produk primer. Selanjutnya, kemasan tersier dan kuartener, yang biasanya berperan dalam pengiriman dan penyimpanan besar-besaran. Ketiga, melatih UMKM juga memperhatikan tingkat kesiapan kemasan. Ini termasuk kemasan siap pakai, yang langsung digunakan tanpa perlu perakitan tambahan, serta kemasan siap rakit, yang memerlukan perakitan sebelum digunakan, seperti kotak kardus yang harus dirakit terlebih dahulu sebelum diisi dengan produk.

Kemudian melatih UMKM dalam memahami berbagai jenis bahan kemasan juga krusial. Ini termasuk kemasan plastik yang sering digunakan karena kemampuannya untuk melindungi produk dari kelembaban dan kontaminasi, kemasan kertas yang umum digunakan untuk kemasan makanan ringan, kemasan logam yang kuat dan tahan lama, serta kemasan kayu yang memberikan nuansa alami dan kekuatan struktural yang baik. Selain itu, perlu ditekankan bahwa pembuatan kemasan perlu memperhatikan tidak hanya bentuknya, tetapi juga desain dan labeling yang akan ditampilkan. Ini penting untuk menarik perhatian konsumen dan menciptakan citra merek yang kuat untuk produk makanan dan minuman UMKM. Dengan memahami secara menyeluruh berbagai aspek pengemasan ini, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar dan menjaga kualitas serta keselamatan produk mereka.



Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan
Sumber: Narasumber Tim PKM (2024)

Selanjutnya, Dosen Institut Pariwisata Trisakti sebagai narasumber melatih para UMKM memahami komponen biaya operasional termasuk biaya sewa dan utilitas, biaya bahan baku, biaya penggajian, biaya pemasaran, biaya logistik, dan biaya perawatan fasilitas. Mengelola biaya-biaya ini dengan efisien penting untuk menjaga keseimbangan keuangan bisnis. Misalnya, pemisahan antara biaya pribadi dan bisnis, serta alokasi dana yang tepat untuk setiap komponen biaya operasional.

Melatih UMKM tentang komponen biaya operasional yang esensial memerlukan pendekatan yang terstruktur dan terperinci. Pertama-tama, penting untuk memberikan

pemahaman yang komprehensif tentang setiap komponen biaya operasional yang mereka hadapi. Ini mencakup penjelasan tentang biaya sewa dan utilitas, yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk menyewa tempat usaha, peralatan, serta utilitas seperti air dan listrik yang digunakan dalam operasi sehari-hari. Selanjutnya, UMKM perlu dipandu dalam memahami biaya bahan baku, yang merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh semua bahan yang diperlukan untuk memproduksi barang atau menyediakan layanan.

Kedua, melatih UMKM juga memerlukan penekanan pada pemahaman tentang biaya penggajian. Ini termasuk biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah atau gaji karyawan yang telah memberikan jasa dalam menjalankan operasi bisnis. Dalam latihan ini, penting untuk menggali pemahaman tentang bagaimana mengelola biaya penggajian secara efisien, termasuk strategi untuk menentukan gaji yang sesuai dengan layanan yang diberikan oleh karyawan. Selanjutnya, melatih UMKM juga memerlukan penjelasan tentang biaya marketing, yang mencakup biaya yang dikeluarkan untuk berbagai kegiatan pemasaran, seperti promosi, iklan, dan branding, yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran dan daya tarik produk mereka di pasar.

Kemudian terakhir melatih para UMKM memperhitungkan pemahaman tentang biaya logistik, yang merupakan biaya yang timbul dalam proses distribusi produk atau jasa dari tempat produksi ke tempat konsumen. Hal ini mencakup biaya pengiriman, penyimpanan, dan pengelolaan rantai pasok yang efisien. Selain itu, melatih UMKM juga memerlukan pemahaman tentang biaya perawatan fasilitas, yang meliputi biaya yang timbul dalam pemeliharaan dan perbaikan fasilitas bisnis mereka. Dengan memberikan pemahaman yang komprehensif tentang setiap komponen biaya operasional ini, UMKM dapat memahami dengan lebih baik bagaimana mengelola keuangan mereka dan membuat keputusan yang lebih cerdas dalam menjalankan bisnis mereka.



Gambar 2. Narasumber, Peserta PKM dan Mahasiswa
Sumber: Narasumber Tim PKM (2024)

Untuk meningkatkan kemampuan pencatatan keuangan sangat penting dalam mengelola keuangan bisnis dengan baik. Pencatatan keuangan yang teratur dan berkala membantu dalam pemantauan kondisi finansial bisnis, efisiensi penggunaan uang, pengambilan keputusan strategis, dan pemisahan antara keuangan pribadi dan bisnis. Dengan memahami pentingnya pencatatan keuangan, pelaku bisnis dapat mengoptimalkan pengelolaan keuangan mereka untuk mencapai profitabilitas maksimal dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Melatih UMKM tentang praktik pencatatan keuangan yang efektif memerlukan pendekatan yang terstruktur dan praktis. Pertama-tama, penting untuk menekankan pentingnya melakukan pencatatan keuangan secara berkala. Ini melibatkan pembiasaan untuk mencatat semua arus kas keuangan secara teratur, baik itu pemasukan maupun pengeluaran, sehingga pemilik usaha dapat dengan jelas memantau kesehatan keuangan bisnis mereka. Langkah ini akan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang kondisi finansial bisnis dari waktu ke waktu, yang merupakan langkah kedua dalam proses penyuluhan.

Selanjutnya, UMKM perlu dilatih untuk memahami pentingnya menganalisis kondisi finansial mereka. Dengan membandingkan kondisi keuangan dari bulan ke bulan atau tahun ke tahun, mereka dapat mengidentifikasi tren, pola, dan perubahan yang terjadi dalam arus kas mereka. Ini akan membantu mereka dalam mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi penggunaan uang, langkah ketiga dalam proses penyuluhan. Kemudian, melalui pemahaman yang mendalam tentang pencatatan keuangan, UMKM akan mampu menggunakan data tersebut untuk mengambil keputusan yang lebih baik dalam menjalankan bisnis mereka. Hal ini mencakup meninjau apakah bisnis perlu melakukan kebijakan baru atau mempertahankan strategi bisnis yang sudah ada, sebagai langkah keempat dalam proses penyuluhan.

Terakhir, UMKM perlu diberikan pemahaman tentang pentingnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha. Ini melibatkan disiplin diri dalam memisahkan antara rekening pribadi dengan rekening usaha, serta memberlakukan sistem gaji bagi diri sendiri. Dengan cara ini, pemilik usaha dapat mengelola keuangan pribadi dan bisnis secara terpisah, yang akan mempermudah pemantauan dan analisis keuangan masing-masing entitas. Dengan memberikan penyuluhan yang komprehensif tentang praktik pencatatan keuangan ini, UMKM dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan dengan lebih efektif, serta membuat keputusan yang lebih cerdas untuk pertumbuhan bisnis mereka.

KESIMPULAN

Penyuluhan kepada UMKM memiliki peran penting dalam meningkatkan kontribusi mereka dalam membangun wisata kuliner Jakarta. Melalui penyuluhan, UMKM diberikan pemahaman yang mendalam tentang aspek-aspek krusial seperti pengemasan makanan dan minuman, manajemen biaya operasional, dan pencatatan keuangan yang akurat. Pengemasan bukan hanya sekadar tambahan, melainkan elemen kunci yang mempengaruhi keamanan produk dan daya tarik konsumen. Sementara itu, pengelolaan biaya operasional yang efisien menjadi faktor penentu dalam menjaga keseimbangan keuangan bisnis. Dengan demikian, kesadaran dan pemahaman yang diperoleh melalui penyuluhan ini memungkinkan UMKM untuk lebih kompetitif dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam industri kuliner yang dinamis di Jakarta.

Berikut ini adalah beberapa saran bagi UMKM Binaan Prodi IP Trisakti; (1) Penyuluhan pembuatan kemasan, menyelenggarakan penyuluhan untuk pembuatan kemasan yang informatif dan promotive, hal tersebut akan membantu meningkatkan profit penjualan usaha pelaku UMKM; (2) Penyuluhan keuangan, menyelenggarakan penyuluhan perencanaan dan pengelolaan keuangan, agar semua rekap data keuangan dapat tersusun dengan baik dan benar. Memisahkan antara rekening pribadi dan rekening usaha; (3) Evaluasi berkala, membimbing dan mengadakan evaluasi mingguan, evaluasi bulanan dan evaluasi tahunan untuk melihat progress dari usaha yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fatmawati, A. A., & Santosa, S. (2020). Penguatan Rantai Nilai Pariwisata Sebagai Strategi Pengembangan Kawasan Kota Tua Jakarta Menjadi Kawasan Wisata Ramah Muslim. *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis*, 6(3), 284-304.
- Mardika, I. N. (2022). Peran Serta Desa Adat Bali Dalam Pembangunan dan Pemulihan Pariwisata Bali Pasca Covid-19. *Jurnal Pacta Sunt Servanda*, 3(2), 211-217.
- Martauli, E. D. (2019). Pengaruh Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Wanita Wirausaha Kerupuk Udang (Studi Kasus di Kabupaten Tanjung Jabung Timur Jambi) Black List. *Jupeko (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 4(2), 61-73.
- Nagel, P. J. F., & Suhartatik, A. (2018). Faktor Internal dan Eksternal Minat Berwirausaha dan Keberhasilan Usaha pada UMKM di Surabaya. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(1), 53-63.
- Rachmawati, A., & Alhazami, L. (2022). Strategi Pemulihan Ekonomi Pada Bidang Pariwisata di Era New Normal DKI Jakarta. *Jurnal Bisnisman: Riset Bisnis dan Manajemen*, 4(1), 1-19.
- Saragih, R. (2017). Membangun Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, 3(2), 26-34.
- Sarmila., & Furqan, M. H. (2023). Upaya Pemerintah Dalam Pemulihan Sektor Pariwisata Pasca Pandemi Covid 19 di Aceh. *Jurnal Pendidikan Geosfer*, Volume Khusus, 1, 1-10.
- Suharyono. (2017). Sikap dan Perilaku Wirausahawan. *Jurnal Ilmu dan Budaya*, 40(56), 6551-6586.
- Utama, T. I., & Syaiful. (2020). Pengaruh Intensitas Pergaulan Teman Sebaya, Sikap, dan Efikasi Diri Terhadap Jiwa Berwirausaha Siswa Kelas Xi Jurusan Tata Niaga Smkn 1 Kota Jambi. *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Ilmu Sosial*, 1(2), 422-436.
- Wijaya, S. M., Kevin, N., Wijaya, A. (2023). Dampak dan Tantangan Sektor Pariwisata Indonesia Pasca Pandemi Covid-19. *SERINA: Jurnal Serina Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 192-205.