

Peningkatan Daya Saing Dan Pasar Usaha Peyek 'Cinta Rasa' Di Kelurahan Karang, Semanding, Tuban: Upaya Meningkatkan Penjualan Pada Sektor Usaha Kecil Mikro

Increasing The Competitiveness And Market Of The 'Love Taste' Project In Karang Village, Semanding, Tuban: Efforts To Improve Sales In The Small And Micro Business Sector

Hariyanti, Dede Mariyani
STIE Muhammadiyah Tuban

Article History:

Received: 20 Februari, 2024

Accepted: 25 Maret, 2024

Published: 31 Maret, 2024

Keywords: *Tri Dharma of Higher
Education, Independent KKN,
Business Sales*

Abstract: *This research aims to increase sales of the "Cinta Rasa" project business through the implementation of Mandiri KKN which meets the established principles. Through analysis of local economic conditions, it was found that more than 50% of food sector business actors in Tuban Regency do not yet have halal certification, which has become a mandatory requirement following Law Number 33 of 2014. This research includes the stages of preparation, implementation, evaluation, reporting, and follow-up to Mandiri KKN. It is hoped that Mandiri KKN will be able to provide students with knowledge, skills and awareness of social life, as well as encourage innovation in the field of entrepreneurship. The focus of this research is increasing sales of the "Cinta Rasa" dent business through the implementation of halal certification, thus providing certainty of product halal status which increases consumer confidence and sales potential.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan usaha peyek "Cinta Rasa" melalui implementasi KKN Mandiri yang memenuhi prinsip-prinsip yang ditetapkan. Melalui analisis terhadap kondisi perekonomian lokal, ditemukan bahwa lebih dari 50% pelaku usaha sektor pangan di Kabupaten Tuban belum memiliki sertifikasi halal, yang menjadi kebutuhan wajib pasca Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014. Penelitian ini mencakup tahapan persiapan, pelaksanaan, evaluasi, pelaporan, dan tindak lanjut KKN Mandiri. Diharapkan KKN Mandiri mampu memberikan pengetahuan, kemampuan, dan kesadaran hidup bermasyarakat kepada mahasiswa, serta mendorong inovasi dalam bidang wirausaha. Fokus penelitian ini adalah peningkatan penjualan usaha peyek "Cinta Rasa" melalui penerapan sertifikasi halal, sehingga memberikan kepastian status kehalalan produk yang meningkatkan keyakinan konsumen dan potensi penjualan.

Kata Kunci: Tri Dharma Perguruan Tinggi, KKN Mandiri, Penjualan Usaha

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Tri Dharma perguruan tinggi merupakan tiga pilar dasar pola pikir dan menjadi kewajiban bagi mahasiswa sebagai kaum intelektual di negara ini. Tridharma Perguruan Tinggi adalah kewajiban Perguruan Tinggi untuk menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat (Pasal 1 Ayat 9 UU No.12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi). Adapun Tri Dharma Perguruan tinggi itu sendiri meliputi :

1. Pendidikan

Mahasiswa diharapkan mempunyai dasar berpikir yang benar dalam memutuskan berbagai hal di dunia kampus maupun luar kampus, karena mahasiswa mempunyai hak untuk memperoleh pendidikan yang layak, seperti dosen yang profesional, serta pendidikan softskill.

2. Penelitian

Kegiatan penelitian mempunyai peranan yang sangat penting dalam rangka kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Tanpa penelitian maka pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi akan menjadi terhambat. Penelitian tidak bisa berdiri sendiri, tetapi harus dilihat keterkaitannya dalam arti yang luas, yakni penelitian tidak semata-mata hanya untuk hal yang diperlukan atau langsung dapat digunakan oleh masyarakat pada saat itu saja, akan tetapi harus dilihat dengan proyeksi ke masa depan. Dengan kata lain penelitian di Perguruan Tinggi tidak hanya diarahkan untuk penelitian terapan saja, tetapi juga sekaligus melaksanakan penelitian ilmu-ilmu dasar yang manfaatnya baru terasa penting dimasa yang akan datang.

3. Pengabdian kepada Masyarakat

Pengabdian pada masyarakat dalam rangka penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi yang telah dikembangkan di Perguruan Tinggi, khususnya sebagai hasil dari berbagai penelitian. Pengabdian pada masyarakat merupakan serangkaian aktivitas dalam rangka kontribusi perguruan tinggi terhadap masyarakat yang bersifat konkrit dan langsung dirasakan manfaatnya dalam waktu yang relatif pendek. Aktivitas ini dapat dilakukan atas inisiatif individu atau kelompok anggota civitas akademika perguruan tinggi terhadap masyarakat maupun terhadap inisiatif perguruan tinggi yang bersangkutan yang bersifat *nonprofit* (tidak mencari keuntungan). Dengan aktivitas ini diharapkan adanya umpan balik dari masyarakat ke perguruan tinggi, yang selanjutnya dapat digunakan sebagai bahan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi lebih lanjut. Contoh pelaksanaannya seperti bina desa, pelatihan dan penyuluhan masyarakat desa, bimbingan belajar pada anak-anak, bakti sosial, KKN-PPL dan lain sebagainya.

KAJIAN TEORITIS

***Strengths* (kekuatan)**

Kekuatan (*Strengths*) unsur pertama dari SWOT adalah kekuatan, yang dimaksud dengan kekuatan adalah semua potensi yang dimiliki perusahaan dalam mendukung proses pengembangan perusahaan, seperti kualitas sumber daya manusia, fasilitas-fasilitas perusahaan baik bagi SDM maupun bagi konsumen dan lain-lain. Yang dimaksud faktor-faktor kekuatan adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Contoh: kekuatan pada sumber

daya keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, dan kepercayaan bagi berbagai pihak yang berkepentingan atau yang berkaitan.

Weaknesses (kelemahan)

Kelemahan (*Weaknesses*) adalah analisis kelemahan, dimana situasi dan kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan pada saat ini. Tepatnya terdapat kekurangan pada kondisi internal perusahaan, akibatnya kegiatan-kegiatan perusahaan belum bisa terlaksana secara maksimal. Misalnya: kekurangan dana, karyawan kurang kreatif dan malas, tidak adanya teknologi yang memadai dan sebagainya.

Opportunities (peluang)

Peluang (*Opportunities*) Adalah faktor-faktor lingkungan luar atau eksternal yang positif, secara sederhana dapat diartikan sebagai setiap situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu perusahaan atau satuan bisnis. Yang dimaksud situasi lingkungan adalah perubahan dalam kondisi pesaing, hubungan antara pembeli (konsumen), hubungan dengan pemasok yang harmonis, kecenderungan penting yang terjadi dikalangan penggunaan produk, identifikasi suatu segmen pasar yang belum mendapat perhatian.

Threats (ancaman)

Ancaman (*Threats*) Ancaman yang dimaksud dalam analisis SWOT yang bisa terjadi di lapangan adalah : 1. Harga bahan baku yang fluktuatif. 2. Masuknya pesaing baru di pasar. 3. Pertumbuhan pasar yang lambat. 4. Pelanggan yang memiliki kepekaan terhadap harga dapat pindah ke pesaing yang menawarkan harga murah. 5. Pesaing yang memiliki kapasitas yang lebih besar dan daya jangkauan luas.

METODE

Persiapan

KKN Mandiri Tahun Ajaran 2023/2024 dilaksanakan pada tanggal 19 November – 19 Desember 2023. Kegiatan ini diawali dengan serangkaian persiapan guna mendukung terlaksananya KKN Mandiri. Beberapa persiapan telah dikoordinasikan dengan koordinator penyelenggara KKN Mandiri STIE Muhammadiyah Tuban, Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) sebagai pembimbing, dan mahasiswa sebagai peserta. Persiapan yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

1. Pembekalan KKN Mandiri dari Ketua STIE Muhammadiyah Tuban pada tanggal 1 Novermber 2023. Pembekalan tersebut meliputi: mekanisme pelaksanaan, penyusunan laporan, dan informasi mengenai kondisi umum usaha kecil mikro di masyarakat.

2. Koordinasi dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) secara berkala. Koordinasi tersebut meliputi: peninjauan lokasi, menyusun rencana kegiatan, dan pembentukan kelompok.
3. Koordinasi dengan pemilik usaha pada tanggal 10 November 2023 membahas mengenai kegiatan KKN Mandiri dan kerjasama dengan pihak-pihak yang berkepentingan.

Lokasi

Kegiatan KKN Mandiri dilaksanakan di rumah Ibu Tri Puji Astutik selaku pemilik usaha “Peyek Cinta Rasa” yang beralamat di RT.002/RW.003 Kelurahan Karang, Kecamatan Semanding, Kabupaten Tuban.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan KKN Mandiri

Bidang Manajemen

1. Organisasi

Organisasi merupakan fungsi manajemen yang menggabungkan sumber daya manusia dan bahan melalui struktur formal dari tugas dan kewenangan. Hasil dari proses pengorganisasian adalah sekelompok orang yang saling berinteraksi dan bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama. Dalam usaha kecil mikro pengorganisasian juga sangat diperlukan guna mencapai tujuan yang diinginkan. Usaha kecil mikro memiliki sistem organisasi yang sederhana dan bersifat informal. Struktur organisasi yang tepat bagi usaha kecil mikro adalah struktur organisasi suatu perusahaan menggambarkan suatu hubungan tanggung jawab dan wewenang yang ada pada suatu perusahaan. Selain itu, struktur organisasi juga menggambarkan pembagian kerja dari suatu aktifitas tertentu guna kelancaran usaha yang sedang dijalankan oleh suatu Perusahaan.

2. Pemasaran

Menurut Mia Ajeng A (2018), pemasaran yang lebih memadai adalah melalui pengenalan *e-commerce* atau *market place* dan *social media* sebagai salah satu sarana pemasaran. Media pemasaran *online* memudahkan konsumen dalam menjangkau para produsen. Media pemasaran *online* yang diperkenalkan kepada pemilik usaha melalui KKN Mandiri adalah *media sosial* melalui *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp*. Sebelum dilaksanakan kegiatan ini, para pengusaha hanya mengandalkan promosi melalui *offline*.

3. Produksi

Produksi merupakan kegiatan mengolah barang mentah menjadi barang jadi. Kegiatan pokok ekonomi produksi dilakukan oleh produsen dalam rangka menghasilkan barang untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

1. Bahan :

- 1) 1 kg tepung beras Rose Brand
- 2) 0.5 kg tepung tapioca
- 3) 2 butir telur
- 4) 3 kg Kacang tanah
- 5) 5 kg Minyak goreng

2. Bumbu-bumbu :

- 1) 4 ons Lombok
- 2) 1 ons Bawang Merah
- 3) 1 ons Bawang Putih
- 4) 2 ons kemiri
- 5) Ketumbar
- 6) Jinten
- 7) Empon-empon (jahe, kunir, lengkuas, kencur, daun jeruk)
- 8) Daun brambang
- 9) Perapian : kayu bakar



Gambar 1 Mempersiapkan alat dan bahan

3. Proses Produksi

- 1) Haluskan semua bumbu jadi satu, kemudian kocok telur dan masukkan tepung beras, tapioka aduk sampai merata, tambahkan daun brambang.
- 2) Iris kacang tanah tipis-tipis dan siapkan dalam wadah.

- 3) Rendam kacang hijau sampai mengembang, tiriskan dan siapkan dalam wadah.
- 4) Panaskan minyak goreng dalam api sedang, tuangkan adonan dalam takaran sendok yang sudah diisi dengan kacang tanah ataupun kacang hijau kedalam wajan.



Gambar 2 Proses Penggorengan

- 5) Setelah berwarna kuning keemasan angkat dan tiriskan.



Gambar 3 Proses mengangkat peyek dan ditiriskan

- 6) Setelah ditiriskan dan dingin peyek siap dikemas



Gambar 4 Proses Penemasan Peyek pada kemasan lama



Gambar 5 Proses pengemasan pada kemasan baru

Rekomendasi yang diberikan setelah proses produksi adalah agar menjaga kebersihan tempat, alat produksi, dan membuang sampah sisa produksi.

7) Peyek siap disajikan atau dikemas dalam pouch



Gambar 6 Peyek dalam kemasan lama



Gambar 7 Peyek dalam kemasan baru

Bidang Akuntansi

a. Pencatatan Laporan Keuangan

LAPORAN LABA RUGI

PEYEK CINTA RASA

Per Desember 2023

Pendapatan :

Penjualan 50 bks x Rp 14.000 = Rp 700.000

Biaya bahan baku Rp 229.000

Biaya operasional Rp 230.000

Rp 459.000

Harga Pokok Penjualan Rp 241.000

Biaya Pemasaran Rp 70.000

Laba Bersih Rp 171.000

b. HPP (Harga Pokok Produksi)

1. Sebelum KKN Mandiri

Biaya produksi untuk adonan 1 kg (menghasilkan 40 bungkus)

- 1 kg tepung beras rose brand 15.000
- 0.5 kg tepung tapioca 6.000
- 2 butir telur 4.000
- 3 kg Kacang tanah 84.000
- 5 kg Minyak goreng 70.000
- 4 ons Lombok 15.000
- 1 ons Bawang Merah 5.000
- 1 ons Bawang Putih 5.000
- 2 ons kemiri 9.000
- Ketumbar 3.000
- Jinten 3.000
- Empon-empon 5.000
- Daun brambang 5.000
- Perapian (kayu bakar) =
- Biaya bahan baku 229.000
- Biaya operasional
- Upah pekerja 160.000
- Listrik, air 30.000

190.000

- Biaya pemasaran
 - Plastik 30.000
 - Fotokopi label 10.000
- 40.000
- Harga Pokok Penjualan untuk 40 bks 459.000
 - Harga Pokok Penjualan perbks 11.475

1 kg bahan menghasilkan 40 bungkus peyek sehingga harga pokok penjualan Rp 459.000/40 bks = Rp 11.475

Per bungkus dijual Rp 14.500 sehingga laba diperoleh Rp 121.000

2. Sesudah KKN Mandiri

Penjualan 50 bks x 14.000 = Rp 700.000

Biaya produksi untuk adonan 1 kg (menghasilkan 50 bungkus)

- 1 kg tepung beras rose brand 15.000
 - 0.5 kg tepung tapioca 6.000
 - 2 butir telur 4.000
 - 3 kg Kacang tanah 84.000
 - 5 kg Minyak goreng 70.000
 - 4 ons Lombok 15.000
 - 1 ons Bawang Merah 5.000
 - 1 ons Bawang Putih 5.000
 - 2 ons kemiri 9.000
 - Ketumbar 3.000
 - Jinten 3.000
 - Empon-empon 5.000
 - Daun brambang 5.000
 - Perapian (kayu bakar) =
 - Biaya bahan baku 229.000
 - Biaya operasional
 - Upah pekerja
 - (Ibu Tri & Suami) 200.000
 - Listrik, air 30.000
- 230.000
- Biaya pemasaran

Pouch 50.000
 Stiker 20.000

70.000

- Harga Pokok Penjualan untuk 50 bks 529.000
- Harga Pokok Penjualan perbks 10.580

1 kg bahan menghasilkan 50 bungkus peyek sehingga harga pokok penjualan Rp 529.000/50 bks = Rp 10.580

Per bungkus dijual Rp 14.000 sehingga laba diperoleh Rp 171.000

Perbandingan sebelum dan sesudah KKN Mandiri :

	Sebelum KKN Mandiri	Sesudah KKN Mandiri
HPP	459.000	529.000
B. Produksi	229.000	229.000
B. Operasional	190.000	230.000
B. Pemasaran	40.000	70.000
Laba	121.000	171.000

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa setelah KKN Mandiri ada peningkatan laba dari Rp 121.000 menjadi 171.000

3. Bidang Kewirausahaan

a. Label

Label adalah salah satu bagian dari produk berupa keterangan baik gambar maupun kata-kata yang berfungsi sebagai sumber informasi produk dan penjual. Melalui label, produsen dapat memberi informasi, menawarkan, mempromosikan produknya sedemikian rupa agar memiliki daya tarik bagi konsumen. Sementara bagi konsumen, penting untuk memperhatikan, membaca, memahami informasi pada label yang tercantum pada kemasan agar produk yang kita beli sesuai dengan keinginan kita.

1. Sebelum KKN Mandiri



Gambar 8 Design Label Kemasan Lama

2. Sesudah KKN Mandiri



Gambar 9 Design Label Kemasan Baru

a. Kemasan

Kemasan produk merupakan salah satu faktor penting yang dapat menguatkan branding bisnis dalam persaingan yang semakin erat. Kemasan yang menarik dan berkualitas menjadi daya tarik tersendiri atau pembeda dengan kompetitor lain. Melalui desain kemasan produk, kita dapat menyampaikan informasi mengenai identitas bisnis seperti terdapat logo di dalam kemasan serta kualitas produk.

1. Sebelum KKN Mandiri



Gambar 10 Kemasan Plastik Lama

2. Setelah KKN Mandiri

Kemasan baru memiliki bahan yang lebih kuat dan tampilan menarik, sehingga meningkatkan harga jual.

b. Sertifikasi Halal

Hal yang perlu disiapkan untuk mengajukan sertifikasi halal adalah kelengkapan dokumen pengajuan. Adapun dokumen permohonan sertifikasi halal yang harus dipenuhi antara lain adalah sebagai berikut:

1. Data Pelaku Usaha
 - a. Nomor Induk Berusaha (NIB), jika tidak memiliki NIB dapat dibuktikan dengan surat izin lainnya (NPWP, SIUP, IUMK, IUI, NKV dll)
 - b. Penyelia halal melampirkan salinan KTP, daftar riwayat hidup, salinan sertifikat



Gambar 11 Kemasan Plastik Standing Pouch Baru

penyelia halal, salinan keputusan penetapan penyelia halal

2. Nama dan Jenis Produk

Nama dan jenis produk akan diajukan untuk mendapatkan sertifikasi halal harus sesuai dengan nama dan jenis produk yang tercatat.

3. Data Produk dan Bahan Yang Digunakan

Dengan melampirkan informasi mengenai bahan baku, bahan tambahan dan bahan penolong yang digunakan dalam proses pengolahan produk. Untuk bahan yang berasal dari alam serta tidak melewati proses pengolahan tidak perlu menggunakan sertifikat halal. Bahan-bahan ini termasuk dalam kategori tidak berisiko mengandung bahan haram.

4. Proses Pengolahan Produk

Dokumen proses pengolahan produk yang diserahkan ke BPJPH untuk pengajuan sertifikasi halal harus memuat keterangan mengenai cara pembelian, penerimaan,

penyimpanan bahan yang digunakan, pengolahan, pengemasan, penyimpanan produk jadi dan distribusi.

5. Sistem Jaminan Produk Halal

Suatu system manajemen yang disusun, diterapkan dan dipelihara oleh perusahaan pemegang sertifikat halal untuk menjaga kesinambungan proses produksi halal. Sistem jaminan produk halal ditetapkan oleh Kepala BPJPH.



REPUBLIK INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)
جمهورية اندونيسيا

SERTIFIKAT HALAL
(HALAL CERTIFICATE)
شهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID35110010645140923 رقم الشهادة

Berdasarkan keputusan komite fatwa produk halal nomor :
Based on the decree to stipulating halal products of fatwa committee :
على قرار مجلس الفتوى لوزارة الشؤون الدينية لجمهورية اندونيسيا.
KF-SD-202310181299 Tanggal 26 Oktober 2023

Jenis Produk / Type of Product	Makanan ringan siap santap	نوع المنتج
Nama Produk / Name of Product	-Terlampir / As Attached-	اسم المنتج
Nama Pelaku Usaha / Name of Company	TRI PUJI ASTUTIK	اسم الشركة
Alamat Pelaku Usaha / Company's Address	KARANG, SEMANDING, RT/RW -, KARANG, SEMANDING, KAB. TUBAN, JAWA TIMUR, ., INDONESIA	عنوان الشركة
Diterbitkan di Jakarta pada / Issued in Jakarta on	26 Oktober 2023	أصدرت الشهادة بجاكرتا في

telah memenuhi ketentuan perundang-undangan
Has complied with the provision of laws and regulations
قد استوفت أحكام التشريع

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال



Muhammad Aqil Irham

Documen ini telah didaftarkan secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik BSEI



Gambar 13 Bukti Kepemilikan Sertifikasi Halal

d. Bedah rumah produksi



The image shows a Halal Certificate (Murfahat al-Halal) issued by the Indonesian government. The certificate is for a product named 'Peyek Kacang' (Candy Beans) produced by 'TRI PUJI ASTUTIK' in Karang, Tuban. The certificate number is ID35110010645140923. The certificate is issued in Jakarta on October 26, 2023. The certificate is issued by the Head of the Halal Product Assurance Body, Muhammad Aqil Irfham.

REPUBLIC INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)
جمهورية إندونيسيا

LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)

مرفحة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID35110010645140923
رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha / Name of Company: TRI PUJI ASTUTIK
اسم الشركة

Jenis Produk / Type of Product: Makanan ringan siap santap
نوع المنتج

Alamat Pabrik / Factory's Address: Peyek Cinta Rasa, Karang, Kecamatan Semanding KAB. TUBAN 62381 Jawa Timur
عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name

No	Nama Produk / Product Name
1	Peyek Kacang

Hal: 1 / Total Produk: 1

Diterbitkan di Jakarta pada / Issued in Jakarta on: 26 Oktober 2023
أصدرت الشهادة بجاكرتا في

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال

Muhammad Aqil Irfham

Dokumen ini telah diterbitkan secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Badan Sertifikasi Elektronik, BSEI

Gambar 14 Bukti Kepemilikan Sertifikasi Halal

Pengertian rumah usaha menurut dari Handa S. Abidin ialah : “Rumah usaha atau lebih sering disebut tempat usaha adalah tempat yang digunakan untuk kegiatan-kegiatan perdagangan, industri, produksi, usaha jasa, penyimpanan-penyimpanan dokumen yang berkenaan dengan perusahaan, juga kegiatan-kegiatan penyimpanan atau pameran barang-barang, termasuk rumah tempat tinggal yang sebagian digunakan untuk kegiatan-kegiatan tersebut”.

Sebelum KKN Mandiri

- a. Tahap awal dari proses renovasi bedah rumah produksi yaitu pengecekan ulang atau menyusun konsep rumah produksi supaya lebih rapi.



Gambar 15 Tampak dalam rumah produksi



Gambar 16 Tampak depan rumah produksi



Gambar 17 Tampak depan rumah produksi

- b. Setelah adanya proses pengecekan lokasi rumah produksi yang akan di renov, maka rekan – rekan atau tim kami melakukan pembongkaran rumah produksi yang lama.



Gambar 18 Pembongkaran rumah produksi



Gambar 19 Pembongkaran rumah produksi

2. Sesudah KKN Mandiri

- a. Dilanjutkan dengan proses pembangunan rumah produksi supaya lebih terlihat lebih rapi.



Gambar 20 Proses semen rumah produksi

- b. Setelah proses pembangunan rumah produksi 1 – 2 hari, maka hampir 50% proses renov tersebut berakhir.



Gambar 21 Rumah produksi sudah setengah jadi



Gambar 22 Rumah produksi sudah setengah jadi

- c. Atas kerja sama tim yang kompak maka tim kita berhasil membuat rumah produksi.



Gambar 23 Rumah Produksi sudah jadi

Setelah adanya bantuan renovasi dari tim KKN Mandiri, maka akan membuat pemilik usaha lebih semangat untuk meningkatkan atau membangun usaha “ Peyek Cinta Rasa “ agar lebih banyak di kenal untuk masyarakat lain.

- d. Setelah proses pembangunan yang sudah jadi maka dilanjutkan dengan proses pemasangan banner KKN yang dilakukan oleh tim kami.



Gambar 24 Pemasangan banner pada rumah produksi

- e. Atas bantuan dan dukungan serta kerja sama tim maka proses renovasi bedah rumah produksi selesai sampai dengan tahap serah terima rumah produksi yang baru oleh Dewan Pembimbing Lapangan (DPL) dan Ketua KKN Mandiri.



Gambar 25 Foto DPL bersama Pemilik Usaha Peyek Cinta Rasa



Gambar 26 Foto Ketua KKN Mandiri Bersama Pemilik Usaha Peyek Cinta Rasa

PENUTUP

Kesimpulan

Kegiatan KKN Mandiri yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa :

- a. Label yang digunakan sudah berupa stiker yang tahan air sehingga lebih awet dan design label dibuat lebih menarik.
- b. Kemasan yang digunakan lebih tebal sehingga produk lebih aman dan tidak mudah hancur.
- c. Usaha Peyek Cinta Rasa sudah bersertifikat halal hal ini akan menunjang peningkatan penjualan karena konsumen akan lebih percaya akan produk tersebut.
- d. Dari beberapa hal diatas yang telah diuraikan dan diperbaiki terdapat peningkatan penjualan dan pendapatan bisa dilihat dari laporan keuangan.
- e. Kondisi rumah produksi jauh lebih tertata rapi, dan layak dari segi kebersihan.

Saran

Dengan tujuan untuk memberikan masukan serta partisipasi demi kemajuan STIE Muhammadiyah kami selaku mahasiswa KKN Mandiri 2020 memberikan beberapa saran kepada pelaku mikro maupun pemilik tempat dan team diharapkan dapat berguna untuk peningkatan mutu dan kualitas Produk lokal, antara lain :

- a. Design label yang sudah diperbaiki sebaiknya secara berkala bisa didesign ulang seperti mengganti warna pada background stiker, atau ditambahkan berat produk, dan lain sebagainya.
- b. Kemasan yang dimiliki saat ini sudah sesuai kebutuhan namun direkomendasikan bisa ditambahkan kemasan lain yang lebih kecil atau lebi besar jadi ada berbagai macam ukuran.
- c. Sertifikat halal harus dicek secara berkala karena mengikuti aturan yang berlaku akan ada perubahan setiap waktu.
- d. Dari beberapa hal diatas banyak hal yang sudah diperbaiki terutama peningkatan penjualan produk. Setiap hal yang menunjang peningkatan penjualan harus diperbarui setiap saat agar penjualan tetap stabil.
- e. Rumah produksi yang sudah diperbaiki harus dijaga kebersihannya karena hal tersebut sangat berpengaruh terhadap proses produksi.

DAFTAR REFERENSI

Bapeda Litbang. 2016. *Pertumbuhan Ruko (Rumah Toko) di Probolinggo*.
<https://bappedalitbang.probolinggokota.go.id/2016/03/pertumbuhan-ruko-rumah-toko-di-kota->

- [probolinggo/#:~:text=Pengertian%20rumah%20usaha%20menurut%20dari,juga%20kegiatan%2Dkegiatan%20penyimpanan%20atau diakses tanggal 25 Januari 2024](#)
- Chanafi Ahmad, et.al. 2020. *SISTEM INFORMASI PENGEMBANGAN UKM KERIPIK PISANG DI DESA TALANG MULYA KECAMATAN TELUK PANDAN KABUPATEN PESAWARAN BERBASIS WEB*. Laporan KKN. Institut Informasi dan Bisnis Darmajaya
- Dinas Kesehatan Malang. 2020. *Sertifikat Industri Rumah Tangga Pangan*. <https://dinkes.malangkota.go.id/layanan-publik/sertifikat-industri-rumah-tangga-pangan> diakses tanggal 26 Januari 2024
- Dinas Koperasi dan UMKM. 2023. *Manfaat Sertifikat Halal Bagi UMKM*. <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/berita/view/2620> diakses tanggal 27 Januari 2024
- Kita Label. 2020. *Pentingnya Label Untuk Kemasan*. <https://www.kitalabel.com/penitngnya-label-untuk-kemasan-produk/> diakses tanggal 26 Januari 2024
- Lembaga Penjaminan Mutu. 2023. *5 Tahap Lakukan Analisis SWOT yang Tepat untuk Bisnis Anda Makin Sukses*. <https://lpm.uma.ac.id/5-tahap-lakukan-analisis-swot-yang-tepat-untuk-bisnis-anda-makin-sukses/> diakses tanggal 23 Januari 2024
- Monkey Stupid. 2023. *Cara Analisa SWOT Pada KKN*. <https://www.stupidmonkey.web.id/cara-analisa-swot-pada-program-kkn/> diakses tanggal 25 Januari 2024
- Raeburn Alicia. 2023. *Analisa SWOT: Arti dan Cara Menggunakannya (beserta contoh)*. <https://asana.com/id/resources/swot-analysis> diakses tanggal 27 Januari 2024
- Rivaldy Adhitia. 2024. *Yuk, Simak! Ini Contoh Analisis SWOT Produk Kerajinan yang Penting Untuk Bisnis*. <https://everpro.id/blog/contoh-analisis-swot-produk-kerajinan/> diakses tanggal 25 Januari 2024
- TIM PKM. 2018. *Modul Labeling dan Packaging*. Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan Bojonegoro. Bojonegoro
- Turasih, Toheri. 2019. *Pedoman Pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi*. IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Cirebon
- [file:///C:/Users/user/Downloads/KKN-TEMATIK-Penguatan-Manajemen-Usaha-dan-Strategi-Pemasaran-pada-Usaha-Mikro-Kecil-dan-Menengah-UMKM-Kabupaten-Gorontalo-Utara%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/KKN-TEMATIK-Penguatan-Manajemen-Usaha-dan-Strategi-Pemasaran-pada-Usaha-Mikro-Kecil-dan-Menengah-UMKM-Kabupaten-Gorontalo-Utara%20(2).pdf)
- chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://digilib.unila.ac.id/65146/3/TU GAS%20AKHIR%20TANPA%20PEMBAHASAN.pdf
- <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/7119/4/BAB%20III.pdf>
- chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://sipadu.isi-ska.ac.id/mhsw/laporan/laporan_3431160906095052.pdf
- <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/7119/4/BAB%20III.pdf>
- <https://kkn.unimus.ac.id/wp-content/uploads/2018/03/Laporan-KKN-Sela.pdf>
- <https://id.scribd.com/document/536371585/Contoh-LAPORAN-Akhir-KKN-UMKM>