



PKM PADA USAHA SAMBAL KEMASAN CV. MANTU SEDANA, KELURAHAN DALUNG, KECAMATAN KUTA UTARA

¹N. PARAMANANDA, ²Ni Luh Putu Ratna Wahyu LESTARI, ³I Made Aditya Mantara PUTRA

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Indonesia

Corresponding author: Nyoman PARAMANANDA

E-mail: nyoman.paramananda@gmail.com

Info Artikel:

Received: 2022-09-16

Vol: 1

Kata kunci: Sambal,
UMKM, Laporan
Keuangan, Pemasaran

Revised: 2022-10-02

Number: 3

Abstrak:

Masakan pedas memang menjadi salah satu ciri khas kuliner di Indonesia. Tingginya permintaan sambal memberikan peluang bisnis yang menjanjikan. Berawal dari keisengan pemilik usaha yaitu Ibu Made Ani Setia Wulan, akhirnya dapat mendirikan sebuah perusahaan yaitu CV. Mantu Sedana yang berdiri tahun 2017. Berdasarkan hasil validasi pasar yang telah dilakukan oleh mitra, maka mitra membuat sambal yang tahan lama, tetap gurih serta dapat dibawa kemana saja dan siap disajikan kapan saja sehingga menjadi pelengkap hidangan yang disajikan untuk keluarga, dapat dijadikan bahan dasar untuk setiap masakan keluarga. Khalayak sasaran dari program pengabdian masyarakat ini adalah CV. Mantu Sedana yang beralamat di Kelurahan Dalung, Kecamatan Kuta Utara. Melihat potensi dan ciri khas yang dimiliki, maka sangatlah mungkin apabila perguruan tinggi khususnya Universitas Warmadewa selaku institusi pendidikan ikut berkontribusi didalam melestarikan dan mengembangkan potensi yang dimiliki oleh CV. Mantu Sedana. Pengembangan dan pendampingan baik dari pengadaan sarana dan prasarana, pelatihan dan pembelajaran terkait pembukuan, pemasaran diharapkan dapat memberikan manfaat untuk kelangsungan hidup usaha mikro kecil dan menengah dimasa yang akan datang. Kontribusi dasar dari program ini adalah meningkatkan kapasitas produksi, peningkatan pemasaran, peningkatan kualitas SDM dalam hal pembuatan laporan keuangan, serta peningkatan omset melalui penjualan secara konsinyasi.

Accepted: 2022-10-24

Page: 189-192



Cite this as: PARAMANANDA, N., LESTARI, N.L.P.R.W., PUTRA, I.M.A.M. (2022) "Pkm Pada Usaha Sambal Kemasan Cv. Mantu Sedana, Kelurahan Dalung, Kecamatan Kuta Utara". Akuntansi Humaniora Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1(3), 189 - 192.

PENDAHULUAN

Masyarakat Indonesia suka dengan masakan atau makanan yang bercita rasa pedas. Masakan pedas memang menjadi salah satu ciri khas kuliner di Indonesia. Sambal disukai karena menyajikan rasa yang pedas dan mampu menggetarkan lidah. Umumnya sambal memang disukai dari anak-anak hingga orang tua. Sambal memang ada berbagai macam jenis. Cara membuat sambal pun cukup mudah. Begitupun dengan sambal kemasan yang membuat sambal lebih praktis dan mudah untuk dikonsumsi. Sambal kemasan memang lagi hits dan tengah digandrungi oleh masyarakat. Dimana saja, kapan saja dan dimana saja sangat mudah untuk menikmati sambal. Sambal dalam bentuk kemasan dipilih lantaran sangat praktis dan tidak ribet tentunya dan bisa disimpan lagi jika sambalnya tidak habis. Permintaan sambal kemasan terus meningkat dari waktu ke waktu.

Tingginya permintaan sambal memberikan peluang bisnis yang menjanjikan. Sambal meskipun kerap dianggap sepele karena hanya sebagaiocolan saat makan, ternyata memiliki kandungan gizi yang tinggi, termasuk kandungan serat dan cairan. Secara umum buah cabe yang merupakan bahan utama pembuatan sambal ini mempunyai banyak kandungan gizi yang baik



dalam bentuk segar maupun kering. Dalam setiap 100gram bahan cabe merah besar mengandung energi 318kkal, air 8,05mg, protein 12,01mg, karbohidrat 56,63mg, serat 27,20mg, kalsium (Ca) 148,00mg, besi (Fe) 7,80mg, vitamin C 76,40mg, thiamin 0,33mg, riboflavin 0,92 mg, vitamin A 41,61 SI, vitamin E 29,83 mg (Anonim, 2014). Sedangkan dalam satu porsi sambal, kurang lebih 5 sendok makan sambal terdapat 60gram kandungan cairan serta 1gram serat. Hal ini akan memberikan asupan cairan dan serat untuk kebutuhan harian tubuh. Tomat dan cabai keduanya memiliki kandungan vitamin C dan A yang tinggi, utamanya jika dipilih yang sudah berwarna merah atau orange. Hal ini memberikan manfaat untuk tubuh berupa imunitas tubuh serta pemenuhan vitamin A.

CV. Mantu Sedana dengan produk "SAMBAL MANTU" Sambal Mbe Khas Bali adalah perusahaan yang membuat sambal 'embe' khas Bali yang diolah secara modern dengan resep tradisional dengan bahan pilihan berkualitas sehingga menghasilkan citarasa yang sempurna. Sambal Mantu dibuat dan dikemas untuk mampu bertahan dalam jangka waktu yang lama. Sambal Mantu telah memiliki PIRT dan saat ini memiliki empat varian rasa. Saat ini CV. Mantu Sedana memasarkan produknya melalui media sosial Instagram dan melalui pameran-pameran.

METODE

Pengabdian masyarakat yang dilakukan merupakan pemberian penyuluhan serta arahan terhadap CV. Mantu Sedana, Kelurahan Dalung, Kecamatan Kuta Utara. Pengabdian masyarakat ini memiliki tujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra berkaitan dengan pengembangan usahanya. Adapun metode pelaksanaan dari pendampingan kemitraan masyarakat ini adalah dengan cara melakukan pendekatan secara individual dengan mitra. Pendekatan individual diawali dengan melakukan pendekatan dengan mitra untuk mencari pemahaman mitra berkaitan dengan pemahaman mitra akan pembukuan serta laporan keuangan

Metode selanjutnya berkaitan dengan tata kelola perusahaan mitra belum memahami penuh dalam penerapan konsinyasi terhadap produk yang dihasilkan. Berdasarkan hal tersebut pengusul memberikan penyuluhan mengenai digital marketing. Beberapa aspek penting yang akan dijelaskan mengenai strategi pemasaran meliputi pemasaran melalui Facebook Adds. Selain itu juga pengusul akan menjelaskan sistem penjualan konsinyasi. Metode lain untuk memaksimal mitra dalam hal meyakinkan kepada konsumen tentunya memberikan penyuluhan terhadap perijinan BPOM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini memerlukan partisipasi aktif dari mitra. Partisipasi tersebut sudah ditunjukkan dari beberapa aspek seperti keterbukaan mitra ketika menyampaikan kendala dan keterbatasan yang dialami usahanya serta ketersediaan mitra dalam memberikan waktu untuk berdiskusi dari awal kegiatan pengabdian berlangsung. Mitra juga secara aktif akan mengikuti penyuluhan serta pelatihan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama tim pengusul. Mitra secara aktif melakukan diskusi dengan tim pengabdian ketika program kerja dilaksanakan (Putri & Saputra, 2022).

Berdasarkan permasalahan dan kendala yang dihadapi dalam merealisasikan pelaksanaan kegiatan program kemitraan masyarakat, maka solusi dan tindak lanjut yang dilakukan adalah meliputi pelatihan dan pendampingan dalam membuat pembukuan dan laporan keuangan sederhana untuk memudahkan mitra dalam menentukan biaya - biaya yang dikeluarkan, menentukan harga pokok produksi, dan pembuatan laporan laba rugi. Tim pengabdian juga membuat suatu program pencatatan transaksi keuangan dalam bentuk excel yang dimana terhubung menjadi laporan keuangan yang didalamnya memuat laporan neraca, laba rugi, arus kas,



dll dengan menggunakan formula yang sesuai berdasarkan kebutuhan mitra (Larasdiputra & Saputra, 2021).

Penyuluhan strategi pemasaran dan sistem konsinyasi. Dengan mengetahui strategi pemasaran yang tepat, maka diharapkan mitra dapat meningkatkan kualitas koordinasi kepada tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran menurut standard prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang masuk akal didalam setiap mengambil keputusan, dan meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi apabila terjadi perubahan dalam pemasaran (Saputra & Anggiriawan, 2021). Mitra juga telah diberikan penyuluhan mengenai manajemen pemasaran berupa sistem digital marketing. Diharapkan mitra dapat meningkatkan kualitas koordinasi kepada tim pemasaran, mengukur hasil pemasaran menurut standard prestasi yang berlaku, memberikan dasar yang masuk akal didalam setiap mengambil keputusan, dan meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi apabila terjadi perubahan dalam pemasaran (Sara et al., 2020). Dalam hal ini tim memberikan penyuluhan agar mitra mau memasarkan dan menjual produknya melalui platform online seperti shopee dan tokopedia. Pemasaran dengan cara ini dimaksudkan agar segmen pasar yang dijangkau lebih luas. Selain itu mitra juga diberikan penyuluhan agar menjual produknya secara konsinyasi dengan menitipkan barang dagangan pada toko oleh-oleh bali dan juga supermarket.

Saat pengabdian ini selesai dilakukan, mitra telah melakukan renovasi tempat produksi. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan mitra dalam mendapatkan ijin BPOM (Saputra & Kawisana, 2021). Tempat produksi yang dimiliki mitra saat ini telah menggunakan alat-alat yang lumayan canggih dan juga pastinya membantu mitra dalam menjaga higienitas produk. Mitra akan terus berupaya agar segera mendapatkan ijin BPOM, karna dengan begitu akan meningkatkan citra dari produk mitra dan berdampak positif terhadap penjualan mitra.



KESIMPULAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa. Penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan kepada mitra telah memberikan mitra informasi serta pemahaman baik mengenai tata cara pembuatan laporan keuangan sederhana, sistem penjualan konsinyasi, pemasaran melalui platform elektronik. Saat ini mitra telah mampu meningkatkan omset penjualan. Sebelum penyuluhan dilakukan, omset mitra per bulannya hanya di angka Rp 15.000.000 per bulan. Namun saat ini, mitra telah mampu meningkatkan omset penjualannya karena mitra telah menjual produknya melalui platform penjualan elektronik dan menjual secara konsinyasi pada supermarket



di area Denpasar. Saat ini mitra juga telah merubah tempat produksi mereka, agar mendapatkan ijin BPOM.

Pelaksanaan pengabdian ini diharapkan dapat berlanjut pada CV. Mantu Sedana mengingat potensi yang dimiliki sangat besar. Keunikan cita rasa sambal yang dimiliki berbeda dari sambal lainnya yang dijual di pasaran. Maka dari itu dirasa masih perlu untuk terus dilakukan pendampingan agar dapat meningkatkan omset penjualannya lagi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Universitas Warmadewa selaku pendana utama dalam pengabdian pada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah Nur, A, Pramono Budi. (2018). Sifat Organoleptik Sambal Pecel UKM Hj. Sartinah Semarang Selama masa Penyimpanan, *Jurnal Teknologi Pangan*, Volume 3, 2018, www.ejournals1.undip.ac.id/index.php/tekpangan. eISSN 2597-9892
- Larasdiputra, G. D., & Saputra, K. A. K. (2021). Sosialisasi media online taniku " sebagai pendukung bangkitnya umkm di masa pandemi covid-19 di kelurahan kesiman, denpasar, bali. *Krida Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat Sosialisasi*, 01(02), 7-14.
- Putri, P. Y. A., & Saputra, K. A. K. (2022). Regulatory Impact Analysis On Local Government Regulation Standards For Organizing Cultural Tourism In Bali. *American Research Journal of Humanities & Social Science (ARJHSS)*, 5(4), 22-32.
- Rokilah, Prarudiyanto A, Werdiningsih W. (2018). Pengaruh Kombinasi Kemasan dan Masa Simpan Terhadap Beberapa Komponen Mutu Bumbu Plecingan Instan. *Jurnal Ilmiah Rekayasa Pertanian dan Biosistem*, Volume 6 No. 1 Maret 2018. <https://doi.org/10.29303/jrpb.v6i1.76>
- Saputra, K. A. K., & Anggiriawan, P. B. (2021). Accounting, Auditing And Corruption In Kautilya's Arthashastra Perspective And Psychogenetic Hindu: A Theoretical Review. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 24(2), 67-72.
- Saputra, K. A. K., & Kawisana, P. G. W. P. (2021). Analysis Of The Influence Of Power, Auditor Experience And Task Complexity On Audit Judgment. *Palarch's Journal Of Archaeology Of Egypt/Egyptology*, 18(4), 6370-6379.
- Sara, I. M., Saputra, K. A. K., & Jayawarsa, A. A. K. (2020). Regulatory Impact Assessment Analysis In Traditional Village Regulations As Strengthening Culture In Bali. *International Journal of Environmental, Sustainability, and Social Sciences*, 1(3), 16-23.
- Sulistyo. (2010). Pengembangan Usaha Kecil Menengah dengan Basis Ekonomi Kerakyatan di Kabupaten Malang. No 01. Vol 06. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*. Universitas Kanjuruhan Malang
- Mardiana. (2020). Pemberdayaan Usaha Sambal Kemasan. Prosiding PKM-CSR, Vol. 3 (2020). E-ISSN: 2655-3570. <https://doi.org/10.37695/pkmcsr.v3i0.1092>
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2013. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP)*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.