

IBM MIE BASAH

¹Hadi Jauhari, ²Evada Dewata

¹Jurusan Administrasi Bisnis, ²Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Sriwijaya, Jl. Sriwijaya Negara Bukit Besar, Palembang, 30139

e-mai: ¹hadievada@yahoo.com, ²evada_polsri@yahoo.co.id

Abstrak. *Mie basah produk makanan yang digemari oleh masyarakat di kota Palembang. Mie basah merupakan produk olahan hasil industri rumah tangga yang berskala kecil yang tersebar di beberapa kota Palembang dan sekitarnya. Program kegiatan IbM ini melibatkan dua mitra yaitu PD Mie Berkah dan Mie Ayam dan Bakso Lumayan. Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan di kedua mitra tersebut, masih terdapat banyak kelemahan dan kekurangan seperti belum adanya logo, stempel, kemasan produk, spanduk tempat usaha, administrasi pembukuan dan keuangan yang masih dicatat dalam buku tulis dan tidak memiliki laporan keuangan seperti perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Oleh sebab itu, perlu dilakukan pendampingan dan pembinaan manajemen usaha oleh Perguruan tinggi secara kontinyu agar proses kegiatan usaha di PD Mie Berkah yang membuat produk Mie Basah dan Mie Ayam dan Bakso Lumayan yang menyediakan makanan Mie Ayam dan Bakso dapat tumbuh dan berkembang sehingga mampu meningkatkan pendapatan bagi masyarakat di Kota Palembang yang bergerak dalam bidang usaha mie.*

Kata Kunci: *Mie Basah dan Mie Ayam dan Bakso*

1. Pendahuluan

Mie merupakan produk makanan yang paling digemari oleh masyarakat kota Palembang, baik orang tua, dewasa maupun anak-anak. Karena hampir setiap hari produk mie basah, mie kering dan mie instan banyak beredar dan di jual oleh masyarakat seperti: super market, mini market, pasar tradisional, warung, pedagang mie keliling atau outlet-outlet mie yang tersebar di hampir disetiap sudut Kota Palembang dan sekitarnya.

Mie basah atau mie segar merupakan produk makanan yang mudah diolah menjadi produk makanan yang cepat dan praktis, di kota Palembang produk mie basah biasanya diolah menjadi makanan mie seperti: *mie tumis, mie celor, mie rebus, mie goreng, mie ayam, mie tek-tek dan rujak mie*, karena selain praktis mie juga mudah diolah menjadi makanan yang enak dikonsumsi serta memiliki gizi, karbohidrat dan protein. Menurut (Koswara, 2009:2) tepung terigu berfungsi membentuk struktur mie, sumber protein dan karbohidrat. Kandungan protein utama tepung terigu yang berperan dalam pembuatan mie adalah gluten. Gluten dapat dibentuk dari gliadin (prolamin dalam gandum) dan glutenin. Selanjutnya Astawan, (2006) digolongkan menjadi dua, yaitu segar/mentah (*raw chinese noodle*), mie basah (*boiled noodle*), mie kering (*steam and fried noodle*) dan mie instan (*instant noodle*).

PD Mie Berkah merupakan salah satu UKM yang bergerak dalam bidang usaha pembuatan mie basah atau mie segar yang beralamat di Jalan Sosial No.323 Km.5 Sukarame Palembang dengan manajemen dipimpin oleh H. Fachrudin sebagai pemilik usaha dan memiliki karyawan bagian produksi dan *delivery* serta

memproduksi mie basah atau mie segar yang dijual kepada pedagang-pedagang mie keliling dan outlet yang ada di Kota Palembang sebagai mitra usaha. Sedangkan usaha Mie Ayam dan Bakso Lumayan dipimpin oleh Bapak Simin selaku pemilik usaha yang menjual produk olahan makanan mie seperti: mie ayam dan bakso yang beralamat di Jalan Angkatan 45 Lr. Wijaya Kesuma Sungai Baung Depan Palembang Square yang saat ini baru memiliki 1 cabang dan bahan baku mie tidak dibuat sendiri melainkan membeli produk mie basah atau mie segar dari PD Mie Berkah. Untuk bahan baku terigu tidak ada masalah karena PD Mie Berkah Bekerjasama dengan Bogasari sebagai distributor tepung terigu.

Pada dasarnya kedua usaha tersebut memiliki permasalahan produksi pembuatan mie yang bervariasi, produk mie belum hanya memproduksi mie basah atau mie segar saja, belum ada pengembangan produk mie dengan mensubstitusikan sayur dan buah yang memiliki citarasa yang tinggi, kemasan belum memadai hanya pakai kantong plastik, karena belum dapat mendesain kemasan untuk produk mie basah dan mie ayam dan bakso.

Permasalahan lainnya pada aspek manajemen administrasi pembukuan seperti surat-menyurat masih ditempatkan dalam map biasa dan tidak diarsipkan, sedangkan untuk administrasi pembukuan dan keuangan belum memiliki catatan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi, karena data-data tentang pembelian bahan baku dicatat dalam buku tulis saja. Begitu juga perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan sudah dicatat oleh masing-masing usaha, namun pemahaman tentang unsur harga pokok dan harga produksi secara teori belum dimengerti.

Aspek pemasaran usaha belum maksimal, karena kedua usaha masih mengelola usaha secara tradisional, hanya menggunakan orang atau pelanggan saja yang menggunakan outlet saja, akibatnya target untuk mencari pelanggan sebanyak 1000 orang belum terealisasi, oleh sebab itu perlu dilakukan usaha kerja sama dengan perguruan tinggi, perbankan dan dunia usaha dan distributor. Oleh sebab itu perlu melakukan strategi pemasaran dan promosi melalui media seperti brosur, surat kabar, televisi lokal, dan internet melalui facebook dan website dan usaha lainnya adalah menjemput bola seperti mendatangi pelanggan yang mau bermitra, delivery order, pemberian discount, hadiah-hadiah dan lain-lain yang bertujuan untuk menarik perhatian konsumen/pelanggan tetap bertahan menjadi mitra usaha.

2. Pelaksanaan Kegiatan Pendamping

Pelaksanaan kegiatan dilakukan terhadap kedua mitra usaha tersebut dengan cara pendampingan yang bertujuan untuk menganalisis situasi dan kondisi di tempat usaha serta mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh kedua mitra. Pendampingan bertujuan untuk mencari solusi terhadap masalah yang dihadapi. Selanjutnya permasalahan tersebut dipilah-pilah mana permasalahan yang paling spesifik dan perlu penanganan lebih cepat. Selanjutnya permasalahan yang dihadapi kedua mitra tersebut ditindaklanjuti dengan cara berdiskusi melakukan pendampingan dalam aspek produksi, manajemen usaha, administrasi pembukuan dan keuangan seperti perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang sesuai dengan standar Akuntansi Keuangan (SAK), aspek pemasaran dan promosi melalui media seperti TV Loka, surat kabar, brosur dan internet.

Adapun kegiatan pengabdian kepada Masyarakat melalui Program IBM Mie Basah yang telah dilaksanakan sebagai berikut:

2.1 Studi awal

Studi awal dilakukan pertemuan terhadap kedua mitra secara langsung di tempat usaha dan melakukan diskusi untuk mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh kedua mitra. Selanjutnya solusi terhadap permasalahan yang spesifik. selanjutnya permasalahan tersebut dipilah-pilah mana yang spesifik untuk dicarikan solusi dan jalan keluarnya. Berdasarkan hasil diskusi antara pengusul/pelaksana kegiatan dan mitra terdapat permasalahan, sebagai berikut:

- a. Aspek produksi yang tidak bervariasi.
- b. Atribut usaha, seperti spanduk tempat usaha, logo, stempel, desain kemasan belum memadai.
- c. Aspek administrasi pembukuan dan keuangan seperti seperti perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan belum menggunakan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dan surat-menyurat tidak tertata dengan baik sering lupa bahkan ada yang hilang.
- d. Aspek Pemasaran dan Promosi belum memadai masih tradisional, dan
- e. Aspek Pelayanan belum optimal.



2.2 Pendampingan dalam permasalahan (aspek produksi, atribut usaha, administrasi pembukuan dan keuangan serta aspek promosi dan pemasaran)

Setelah dilakukan diskusi dengan kedua mitra, maka disepakati pendekatan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra, maka dilakukan kunjungan-kunjungan selanjutnya dan pendampingan guna mengumpulkan data dan informasi guna mengatasi permasalahan yang ada. Selanjutnya diperoleh informasi dari kedua mitra tersebut, bahwa kedua mitra tersebut belum optimalnya melakukan kegiatan. oleh sebab itu perlu dilakukan proses pendampingan melalui beberapa proses tahapan, yaitu: (1)Pelatihan pembuatan produk mie yang bervariasi dan pembuatan bumbu mie ayam (2) penyediaan atribut usaha yang memadai (3) identifikasi kelemahan aspek administrasi pembukuan dan keuangan yang dilakukan melalui pemberian sesi pembelajaran teori tentang perbaikan perancangan dokumen harga pokok dan harga penjualan. (4) perbaikan aspek promosi dan pemasaran.(5) pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan.

- (1) Pelatihan pembuatan produk mie yang bervariasi dan pembuatan bumbu mie ayam.

Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan dan adanya permintaan dari konsumen atau pelanggan terhadap kedua mitra agar menjual produk mie yang bervariasi.



- (2) Penyediaan atribut usaha yang memadai
Hasil telaah yang dilakukan terhadap vasilitas dan kelengkapan atribut yang ada maka perlu, dilakukan pembuatan spanduk merek usaha, pembuatan stempel, logo usaha, kemasan dan pemberian alat kasih untuk mempercepat proses perhitungan terhadap transaksi penjualan pada PD Mie Berkah dan Ayam dan Bakso Lumayan
- (3) Identifikasi kelemahan aspek administrasi pembukuan dan keuangan yang dilakukan melalui pemberian pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan singkat tentang perbaikan perancangan dokumen harga pokok dan harga penjualan.
Hasil telaah dokumen yang ada baik, dokumen pembelian bahan baku dan transaksi penjualan kedua Mitra masih terdapat kelemahan karena dicatat secara manual dan perlu dilakukan pendampingan untuk itu dalam perbaikan dokumen

transaksi penjualan dan pengarsipan dokumen. Selain itu untuk mempermudah pencatatan transaksi pembelian dan penjualan maka dilakukan pemberian materi tentang administrasi pembukuan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).



(4) Perbaikan Aspek Promosi dan Pemasaran.

Berdasarkan hasil telaah terhadap aspek pemasaran untuk kedua mitra belum adanya strategi pemasaran karena tidak melakukan promosi lewat media dan brosur, dan internet, juga belum adanya *delivery order* tetapi hanya memasang spanduk di tempat berjualan saja, sambil dan menunggu pembeli yang lewat untuk berbelanja di tempat usaha.

(5) Pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan

Berdasarkan hasil telaah terhadap sistem transaksi keuangan yang ada baik transaksi pembeli maupun transaksi masih dicatat dibuku tulis, karena belum adanya pembukuan atas transaksi keuangan, transaksi penjualan, pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan. Oleh sebab itu perlu dilakukan pendampingan untuk guna memberikan masukan dan perbaikan terhadap transaksi keuangan untuk kedua mitra yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan(SAK). Kedua mitra dapat mengetahui semua transaksi-transaksi keuangan yang telah dilakukan, sehingga mempermudah mitra untuk menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.

3. Kesimpulan dan Saran

Kedua mitra belum melakukan variasi dalam pembuatan produk mie, dan juga belum adanya logo usaha, stempel, alat hitung masih menggunakan kalkulator, spanduk hanya pemberian teh botol sosro. Kedua mitra UKM belum melakukan sistem pencatatan penjualan yang baik, tetapi hanya mencatat dibuku dan sekali-sekali memberikan bukti transaksi (nota penjualan) itu kalau diminta oleh konsumen. Sedangkan untuk data transaksi pembelian bahan baku masih dicatat seadanya saja. Begitu juga halnya data tentang perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan produk mie basah dan mie ayam dan bakso lumayan masih belum terdata

dengan baik. Oleh sebab itu perlu dilakukan pendampingan dalam pemberian materi teori tentang aspek keuangan, promosi dan pemasaran secara kontinyu.

Untuk memperbaiki sistem promosi dan transaksi keuangan perlu dilakukan kegiatan pendampingan dan pemberian materi pemahaman tentang pengelolaan catatan transaksi keuangan yang ada untuk kedua mitra tersebut sehingga kedua mitra tersebut dalam menyusun laporan keuangan sudah sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

Daftar Pustaka

- Astawan, M. 2006. Membuat Mie dan Bihun. Penebar Swadaya. Cetakan Ke-11. Bogor.
- Buku Pedoman, 2013. Politeknik Negeri Sriwijaya.
- Jauhari, Hadi, 2014. Proposal IBM Mie Basah Politeknik Negeri Sriwijaya
- Koswara, Sutrisno. 2009. Teknologi Pengolahan Mie. Seri Teknologi Pangan Populer. Ebook pangan.com