

## **Penerapan Teknologi Pengemasan, Pemasaran, dan Peningkatan Manajemen Keuangan Produk Opak di Desa Karangdadap, Kalibagor, Banyumas**

Amalia Beladonna Arifa<sup>1</sup>, Atika Ratna Dewi<sup>2</sup>, Shintia Dwi Alike<sup>3</sup>, Elisabeth Angeline W B<sup>4</sup>

Program Studi Teknik Informatika, Institut Teknologi Telkom Purwokerto<sup>1,3</sup>  
Program Studi Sains Data, Institut Teknologi Telkom Purwokerto<sup>2,4</sup>  
Email Korespondensi: [amalia@ittelkom-pwt.ac.id](mailto:amalia@ittelkom-pwt.ac.id)

Received 03 Februari 2022, Revised 02 Juli 2022, Accepted 05 Juli 2022

### **ABSTRAK**

Salah satu produk olahan singkong yaitu berupa opak. Opak terbuat dari campuran singkong dan tepung tapioka ini dikembangkan oleh kelompok Industri Rumah Tangga (IRT) Rizki Berkah, Desa Karangdadap, Kecamatan Kalibagor, Banyumas, Jawa Tengah. Tujuan program pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan penggunaan mesin atau alat sealer (continuous sealer) untuk pengemasan produk opak, memberikan pelatihan strategi pemasaran yaitu promosi melalui situs jual beli online, dan memberikan pelatihan manajemen keuangan dengan membuat laporan keuangan hasil penjualan agar tertata dengan baik. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan secara praktik. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu pertama, setelah mengikuti pelatihan bidang produksi maka mitra dapat menggunakan mesin atau alat sealer kemasan plastik dengan benar sehingga kemasan opak menjadi rapat, rapi, dan menarik. Kedua, setelah mengikuti pelatihan bidang pemasaran maka mitra dapat melakukan kegiatan jual beli secara online melalui situs jual beli Shopee. Ketiga, setelah mengikuti pelatihan bidang manajemen keuangan maka mitra dapat melakukan pencatatan keuangan usaha dengan terdokumentasi baik menggunakan aplikasi Buku Kas..

**Kata kunci:** Manajemen Keuangan; Pengemasan Makanan; Pemasaran Online; Opak

### **ABSTRACT**

*One of the processed cassava products is in the form of Opak. Opak, which is made from a mixture of cassava and tapioca flour, was developed by the Home Industry Group namely Rizki Berkah, Karangdadap district, Kalibagor, Banyumas, Central Java. The purpose of this community service program is to provide training on the use of machines or plastic packaging sealers (continuous sealer), provide marketing strategy training, namely promotion through online media and provide financial management training by making simple financial reports so that finances are well organized. The method used in this community service activity is through socialization, training, and practical assistance. The results obtained from this community service activity are first, after participating in the production field training, participants can use the machine/tool for plastic packaging sealer (continuous sealer) correctly so that the opaque packaging becomes tight, neat and attractive. Second, after participating in marketing training, participants can carry out online buying and selling activities through the e-commerce application namely Shopee. Third, after attending training in financial management, participants can properly record business finances using the Buku Kas application.*

**Keywords:** Financial Management; Food Packaging; Online Marketing; Opak

## PENDAHULUAN

Desa Karangdadap merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kalibagor, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Sebagian besar penduduk Desa Karangdadap mempunyai mata pencaharian sebagai petani dan pedagang. Desa Karangdadap memiliki paguyuban yang memproduksi olahan makanan dari bahan singkong. Singkong merupakan salah satu produk pertanian desa yang banyak dijumpai di lahan pertanian warga. Singkong juga cocok untuk dijadikan unit bisnis karena manfaat yang diperoleh komoditi tersebut cukup banyak (Riawati dan Nurcahyaning, 2019). Kelebihan singkong terletak pada kandungan karbohidrat, lemak, protein, kalori, fosfor, dan cita rasanya yang lezat (Sukma, 2011). Selain itu, singkong juga dapat berpotensi dalam meningkatkan indeks ketahanan pangan di Indonesia karena jumlah produksinya yang tinggi (Harsita, P. A. dan Amam, 2019).

Singkong dapat diolah menjadi berbagai macam makanan yang memiliki nilai jual. Salah satu produk olahan singkong yaitu berupa opak. Bangkitnya industri kecil di Desa Karangdadap ditandai dengan mulai berdirinya usaha opak yang dirintis oleh ibu-ibu melalui paguyuban industri rumah tangga. Terdapat kurang lebih dua puluh (20) pelaku Industri Rumah Tangga (IRT) yang menjadi produsen opak di Desa Karangdadap, Kecamatan Kalibagor, Kabupaten Banyumas, dengan nama IRT Rizki Berkah. Dua puluh pelaku IRT ini merupakan ibu rumah tangga. Sebagian ada yang sudah mempekerjakan karyawan paling tidak satu sampai dua orang. Dengan demikian paling sedikit dua puluh KK mengandalkan penghasilan sehari-hari bersumber dari penjualan produk opak.



Gambar 1. Proses Pembuatan Opak

Dari segi pemasaran, mitra tidak memahami konsep strategi penjualan produk opak agar lebih menguntungkan. Selama ini, proses penjualan hanya mengandalkan tengkulak yang datang dan sistem titip (konsinyasi) di beberapa warung di Pasar Banyumas. Kondisi tempat produksi dan tata pengelolaan usaha opak pada semua anggota IRT Rizki Berkah adalah sama. Mitra menggunakan tempat untuk memproduksi opak di masing-masing rumah dan menggunakan peralatan yang sederhana, seperti terlihat pada Gambar 1. Usaha yang telah dikembangkan oleh IRT Rizki Berkah ini beroperasi sejak tahun 2013 dan terus berkembang. Namun, perkembangan usaha yang dijalankan tidak seiring dengan sarana yang digunakan serta tata kelola keuangan yang masih kurang. Opak yang diproduksi oleh IRT Rizki Berkah berbentuk bulat tipis dan memiliki cita rasa gurih dan renyah. Proses pembuatan opak masih sangat sederhana yaitu dengan mengukus singkong yang telah dicampur bumbu dan tepung tapioka kemudian dicetak di wadah berbentuk bulat menjadi opak. Opak yang telah dikukus

tersebut kemudian diletakkan pada nampan yang besar kemudian dijemur di atas terik matahari hingga kering, terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Penjemuran Opak

Produk opak yang telah kering ini siap dikemas menggunakan kantong plastik besar ukuran 5 kg dan siap dipasarkan kepada pembeli, seperti terlihat pada Gambar 3. Pengemasan produk opak hanya menggunakan plastik tanpa adanya pemberian label. Dalam menunjang pemasaran produk diperlukan sebuah kemasan yang menarik agar produk tersebut dapat dikenal oleh masyarakat luas. Tujuannya agar konsumen tertarik pada produk yang dijual serta dapat meningkatkan harga jual (Hidayat dan Triharyanto, 2016). Proses pemasaran opak masih dilakukan secara manual yaitu mengirim pesan singkat atau telepon, kemudian pembeli langsung datang ke rumah produksi opak. Selain itu, mitra juga tidak melakukan pencatatan keuangan secara rutin sehingga tidak dapat diketahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh selama memproduksi opak. Dengan cara melakukan pencatatan rutin semua pengeluaran, mulai dari pembelian barang hingga pengeluaran sejumlah biaya dengan jelas, akan lebih mudah mengetahui berapa jumlah modal usaha yang telah dikeluarkan (Priharto, 2020).



Gambar 3. Proses Pengemasan Opak

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan, beberapa permasalahan prioritas mitra IRT Opak Rizki Berkah, yaitu:

- 1) Permasalahan Bidang Produksi

Proses pengemasan produk opak masih dilakukan secara manual. Opak yang sudah kering dikemas dalam plastik bening ukuran 5 kg kemudian diikat dengan tali rafia. Hal ini membuat pengemasan kurang rapat sehingga mempengaruhi tingkat keawetan opak. Penggunaan teknologi tepat guna yang murah dan mudah untuk melakukannya yaitu berupa mesin untuk mengemas produk opak, menjadi penting dilakukan agar dapat memproduksi opak semakin banyak dan bervariasi jenis pengemasannya (Sutanti, S. dan Mutiara, E., 2017).

2) Permasalahan Bidang Pemasaran

Permasalahan dalam bidang pemasaran yang dihadapi pada produksi opak IRT Rizki Berkah adalah proses pemesanan masih dilakukan secara manual yaitu mengirim pesan singkat atau telepon kemudian pembeli langsung datang ke rumah produksi opak. Hal ini membuat kurangnya promosi produk opak yang dapat dipasarkan di luar wilayah Banyumas. Pemasaran produk berbasis teknologi telah banyak dilakukan di era serba digital ini karena banyak manfaat yang didapatkan, di antaranya dapat meningkatkan layanan konsumen dan citra produk menjadi baik, serta dapat menemukan partner bisnis baru (Sugianto, N. dan Utama, F. P., 2021).

3) Permasalahan Bidang Manajemen Keuangan

Permasalahan pada bidang manajemen produksi opak IRT Rizki Berkah adalah kurangnya tata kelola keuangan yang tepat. Pembukuan keuangan selama proses jual-beli opak tidak tercatat dan terdokumentasi, baik jumlah pengeluaran maupun pemasukan. Hal ini menyebabkan dalam perhitungan keuntungan yang diperoleh menjadi tidak jelas. Manajemen keuangan yang baik juga diperlukan agar dapat memperluas usaha serta untuk mengetahui kestabilan omset yang diperlukan dan dana pembiayaan produksi dengan biaya seminimal mungkin (Sunardi, N. dkk., 2020).

## METODE

Berdasarkan hasil identifikasi permasalahan dengan melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) bersama mitra, solusi yang dapat disepakati untuk menyelesaikan permasalahan pada mitra IRT Rizki Berkah adalah melalui kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan secara praktik. Tahapan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah sebagai berikut:

1) Tahapan Bidang Produksi

Sebelum melakukan pelatihan dalam penggunaan mesin atau alat pengemasan, pertama kali adalah melakukan pengadaan mesin atau alat *packing vacuum sealer*. Pada bidang produksi diberikan materi mengenai cara serta proses pengemasan yang baik. Selanjutnya, melakukan demonstrasi terkait penggunaan teknologi tepat guna berupa mesin atau alat *sealer* dalam mengemas produk opak. Ukuran kemasan yang digunakan untuk mengemas produk opak menggunakan alat *sealer* bervariasi, mulai dari 250 gram, 500 gram, dan 1000 gram. Hal ini dapat memberikan alternatif bagi calon konsumen yang tidak menginginkan pembelian produk opak dengan kemasan besar (5 kg).

2) Tahapan Bidang Pemasaran

Pelatihan pada bidang pemasaran bertujuan agar mitra mulai melakukan pemasaran produk opak di luar area Banyumas. Mitra dibekali pengetahuan mengenai teknik penjualan menggunakan media atau situs jual beli *online* yaitu Shopee. Pemilihan *market place* untuk pemasaran produk opak ini didasarkan pada mudahnya penggunaan bagi pengguna awam yang baru memulai terjun dalam penjualan dan pembelian secara online serta dukungan berbagai fasilitas penunjangnya.

3) Tahapan Bidang Manajemen Keuangan

Dalam bidang manajemen keuangan dilakukan pendampingan untuk membuat kegiatan pencatatan serta pembukuan keuangan dalam mengelola usaha produk opak. Pada tahapan ini

juga disertakan pemaparan dan diskusi mengenai pemanfaatan teknologi pada ponsel pintar untuk membuat laporan keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas. Sehingga diharapkan mitra mampu mengelola keuangan usaha produk opak yang dilakukan secara mandiri.

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

### 1) Bidang Produksi

Tim pelaksana pengabdian masyarakat telah melaksanakan kegiatan pengabdian kepada kelompok paguyuban industri rumah tangga (IRT) Rizki Berkah yaitu para pengrajin opak yang ada di Desa Karangdadap, Kecamatan Kalibagor, Banyumas, terkait alternatif pengemasan produk opak. Pengemasan produk yang ditawarkan oleh tim pelaksana pengabdian ini memiliki risiko rendah terhadap kerusakan produk karena opak termasuk ke dalam golongan bahan makanan yang mudah hancur atau patah. Selain itu, produk opak yang dihasilkan oleh IRT Rizki Berkah tidak menggunakan bahan pengawet dan hanya dapat bertahan selama kurang lebih dua bulan, sehingga pemilihan pengemasan produk menjadi hal yang sangat penting.



Gambar 4. Pelatihan Penggunaan Mesin *Sealer* untuk Pengemasan Opak

Terlihat pada Gambar 4, dalam rangka turut menjaga mutu dan kualitas produk opak, tim pelaksana pengabdian memberikan alternatif pengemasan produk dengan menggunakan mesin *sealer*. Selama pelatihan pengemasan produk, peserta kegiatan pengabdian dari paguyuban IRT Rizki Berkah antusias dalam menyimak dan mengikuti langkah yang diilustrasikan oleh tim pelaksana. Beberapa kali terlontar pertanyaan dari mitra peserta terkait teknis penggunaan mesin sehingga tercipta ruang diskusi karena selama ini belum pernah melakukan hal serupa dalam mengemas produk opak.



Gambar 5. Hasil Pelatihan Pengemasan Produk Opak

Alternatif pengemasan yang diberikan juga selaras dengan tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang berikutnya, yaitu terkait pemasaran produk opak secara *online* melalui *market place*. Diawali dengan pengemasan produk opak yang tepat, diharapkan nantinya dapat memenuhi kebutuhan semua pasar, baik pasar *offline* dan pasar *online*, di mana selama ini permintaan pembelian produk opak hanya berasal dari pasar *offline* saja, yaitu di area sekitar Desa Karangdadap.

## 2) Bidang Pemasaran

Tim pelaksana pengabdian masyarakat telah melakukan pelatihan pendampingan dengan cara promosi berbasis *online* menggunakan *market place* yaitu dengan cara berpromosi melalui Shopee. Partisipasi dan kesungguhan peserta dalam mengikuti pelatihan, penyampaian materi, pengenalan media sosial untuk pemasaran produk, tanya jawab, serta keingintahuan peserta akan materi yang disampaikan sangat antusias, seperti terlihat pada Gambar 6. Hal ini terlihat dari kesungguhan peserta dalam mengikuti pelatihan dan antusiasme dalam tanya jawab (diskusi) maupun dalam melakukan praktik.



Gambar 6. Penyampaian Materi Pemasaran Produk

Hasil pelatihan berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan dan pemantauan yang telah dilaksanakan ini, diperoleh hasil:

- a. Peserta mengetahui ciri-ciri dan teknik pengemasan produk yang baik dan menarik.
- b. Peserta mengetahui cara menggunakan media sosial untuk pemasaran produk, yaitu aplikasi Shopee. Tim pelaksana pengabdian masyarakat memberikan arahan cara berjualan opak dengan menggunakan aplikasi Shopee.



Gambar 7. Diskusi Penggunaan Aplikasi Shopee untuk Pemasaran Opak

Secara garis besar hasil pelaksanaan dari kegiatan pemasaran menggunakan *market place* Shopee ini sudah cukup baik, seperti terlihat pada Gambar 7. Hal ini dikarenakan adanya komunikasi yang baik antara tim pelaksana pengabdian masyarakat dengan mitra paguyuban. Selain itu, faktor pendorong yang mempengaruhi kelancaran pelaksanaan kegiatan ini adalah keinginan peserta yang kuat untuk dapat mengerti, memahami, dan menguasai materi yang disampaikan. Namun ada beberapa hambatan yang terjadi, yaitu masih terdapat beberapa peserta yang masih belum lancar menggunakan *market place* dan masih gagap dalam menggunakan teknologi yang ada dalam ponsel pintar.

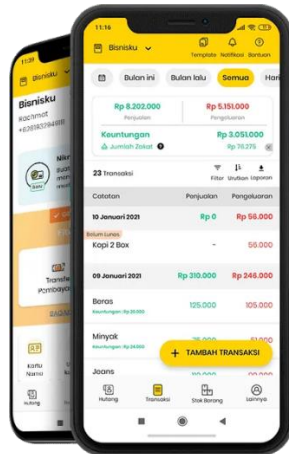
### 3) Bidang Manajemen Keuangan

Berkembangnya sebuah bisnis berawal dari manajemen keuangan yang baik. Pengelolaan keuangan usaha yang baik berarti para pelaku UMKM mengetahui setiap pergerakan arus kas dan dapat mengontrol pengeluaran uang agar usaha yang mitra jalankan tidak mengalami kerugian. Permasalahan utama mitra paguyuban Rizki Berkah ini adalah manajemen keuangan untuk usaha yang belum tersusun dengan baik. Mitra belum melakukan pencatatan dan pembukuan keluar masuknya uang atau kas. Hal ini menyebabkan mitra tidak mengetahui pendapatan bersih yang didapat dari hasil usaha penjualan opak.



Gambar 8. Pemaparan Materi Manajemen Keuangan

Tim pelaksana pengabdian masyarakat memberikan pelatihan pembukuan keuangan dengan tujuan untuk meningkatkan manajemen keuangan mitra dan tata kelola keuangan agar dapat tersusun dengan baik, seperti terlihat pada Gambar 8. Salah satu cara agar pelaku UMKM mudah dalam pembukuan keuangannya adalah dengan menggunakan aplikasi digital yaitu Buku Kas. Aplikasi Buku Kas merupakan aplikasi keuangan berbasis *mobile* yang dapat membantu para pelaku UMKM dalam mencatat hasil penjualan atau pemasukan, serta pengeluaran dan utang/piutang secara digital. Aplikasi Buku Kas yang terlihat pada Gambar 9 memiliki beberapa kelebihan antara lain praktis, gratis, dan aman.



Gambar 9. Aplikasi Buku Kas (bukukas.co.id)

Kegiatan pertama pelatihan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas adalah para peserta pelatihan memasang aplikasi Buku Kas pada masing-masing ponsel pintarnya. Peserta membuat akun dengan memasukkan nomor *handphone* yang aktif. Setelah berhasil membuat akun, selanjutnya masing-masing peserta melengkapi biodata informasi tokonya.

Kegiatan pelatihan dilanjutkan dengan membuat catatan transaksi penjualan dan pengeluaran melalui menu tambah transaksi. Setelah berhasil membuat catatan transaksi, peserta berlatih membuat catatan utang piutang pada menu hutang. Pelatihan manajemen keuangan dengan aplikasi Buku Kas dilanjutkan dengan membuat catatan stok barang, membuat kartu nama, dan mencetak laporan transaksi. Semua peserta antusias mengikuti kegiatan pelatihan manajemen keuangan ini. Gambar 10 tersaji pelaksanaan kegiatan pelatihan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas di tempat mitra.



Gambar 10. Peserta Berlatih Menggunakan Aplikasi Buku Kas

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang pelatihan pembukuan keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas bagi IRT Paguyuban Rizki Berkah Desa Karangdadap, Kecamatan Kalibagor berjalan dengan lancar. Akan tetapi, terdapat beberapa hambatan yang dihadapi oleh tim pelaksana pengabdian masyarakat. Salah satu hambatan tersebut berkaitan dengan usia sebagian besar peserta kegiatan pelatihan. Sebagian besar dari peserta yang hadir adalah ibu-ibu dengan usia di atas 40 tahun sehingga dalam pemaparan materi pelatihan tidak dapat dilakukan dengan cepat. Hal tersebut sangat berpengaruh karena waktu pelatihan yang juga sangat terbatas. Secara teknis, tim pengabdian tidak menemukan hambatan yang berarti



karena fasilitas (*microphone, sound system, dan LCD*) yang disediakan pihak Desa Karangdadap sudah baik dan lengkap.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan, maka dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Setelah mengikuti pelatihan penggunaan mesin atau alat *sealer* kemasan plastik (*continuous sealer*) peserta dapat menggunakan alat tersebut dengan tepat sehingga kemasan produk opak menjadi rapat, rapi, menarik, dan memiliki jenis kemasan yang bervariasi.
- 2) Setelah mengikuti pelatihan promosi produk opak melalui situs jual beli *online* yaitu Shopee, setiap peserta memiliki akun Shopee dan dapat melakukan kegiatan jual beli *online* secara mandiri.
- 3) Setelah mengikuti pelatihan manajemen keuangan menggunakan aplikasi Buku Kas, setiap peserta dapat melakukan pencatatan keuangan usaha dengan benar untuk selanjutnya dapat memantau jalannya manajemen keuangan hasil produksi dan penjualan produk opak.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Program pengabdian kepada masyarakat ini didukung serta didanai oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Institut Teknologi Telkom Purwokerto dalam Hibah Penelitian dan Abdimas Internal Tahun 2021 pada skema Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Harsita, P. A. dan Amam. (2019). Analisis Sikap Konsumen Terhadap Produk Olahan Singkong. *AGRISOCIONOMICS: Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian*. 3(1), 19-27.
- Hidayat, Y. dan Triharyanto, E. (2016). Peningkatan Daya Jual Aneka Produk Olahan Makanan Melalui Teknik Pengemasan Produk. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*. 19(10). 45-53.
- Priharto, S. (2020). *Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Cipta Piranti Sejahtera.
- Riawati, N. dan D.K, Nurcahyaning. (2019). Peningkatan Produktivitas Usaha Keripik Singkong Melalui Pelatihan dan Pendampingan Teknologi Tepat Guna di Desa Sumber Anyar Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*. 5(1), 6-12.
- Sugianto, N. dan Utama, F. P. (2021). E-Commerce Untuk Optimalisasi Pemasaran Produk di Era Digital Bagi Usaha Mikro Kelompok Tani Pangestu Rakyat Desa Barumanis Kabupaten Rejang Lebong. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 27(1), 14-20.
- Sukma, (2011). *Usaha Kripik Singkong*. <http://repository.usu.ac.id/bitstream>. Diakses pada tanggal 22 Oktober 2021.
- Sunardi, N., Lesmana, R., Kartono, Rudy, dan Hasbiyah, W. (2020). Peran Manajemen Keuangan dan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan bagi UMKM Pasar Modern Intermoda BSD City Kota Tangerang Selatan di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*. 2(1), 1-27.
- Sutanti, S. dan Mutiara, E. (2017). Industri Rumah Tangga Stick Wortel di Deli Serdang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 23(2), 256-260