



---

## PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN USAHA UMKM MR UDANGKU DESA LUMPUR, GRESIK

Oleh

Adhitya Febriansyah<sup>1</sup>, Aurillia Iftitah Putriana Revanggi<sup>2</sup>, Kuntum Khoiro Ummatin<sup>3</sup>, Anindita Adikaputri Vinaya<sup>4</sup>, Elita Fidiya Nugrahani<sup>5</sup>, Yunita Siti Mardhiyyah<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi Manajemen Rekayasa,

<sup>6</sup>Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Universitas Internasional Semen Indonesia,

E-mail: <sup>1</sup>[adhitya.febriansyah20@student.uisi.ac.id](mailto:adhitya.febriansyah20@student.uisi.ac.id)

---

### Article History:

Received: 23-07-2023

Revised: 06-08-2023

Accepted: 25-08-2023

### Keywords:

HoQ (House of Quality, Pareto dan Fishbone Diagram, Izin Usaha dan HPP

**Abstract:** Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan salah satu bentuk kontribusi dari lembaga pendidikan dan tenaga akademik untuk memberikan manfaat langsung kepada masyarakat. Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI) melalui program studi Manajemen Rekayasa telah melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk membantu pengembangan usaha UMKM MR Udangku di Kelurahan Lumpur, Gresik. Pengembangan atau inovasi terhadap suatu produk telah dilakukan pada pengmas sebelumnya dan menghasilkan inovasi olahan udang sebagai hasil tangkapan hasil laut terbesar di Kelurahan Lumpur. Produksi telah rutin dilakukan hingga terbentuk UMKM UdangKu. Dengan pemasaran yang dilakukan secara langsung dan juga melalui e-commerce. Namun, terdapat berbagai aspek yang perlu diperhatikan dalam pengembangan produk untuk meningkatkan kualitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha. Metode yang digunakan pada pengembangan usaha UMKM MR Udangku yaitu HoQ (House of Quality) untuk Identifikasi Kualitas Produk, Pareto dan Fishbone Diagram untuk menguji Kualitas Produk, Pengembangan Izin Usaha untuk (NIB dan Halal) serta Manajemen Keuangan untuk menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan). Hasil dari pendampingan pengembangan usaha ini adalah mengetahui peluang bisnis yang bisa dikembangkan, melakukan evaluasi dan peningkatan kualitas produk, mendapatkan NIB dan Sertifikasi Halal serta mengetahui HPP produk nugget udang.

---

## PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan salah satu bentuk kontribusi dari lembaga pendidikan dan tenaga akademik untuk memberikan manfaat langsung kepada masyarakat. Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI) melalui program studi



Manajemen Rekayasa telah melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk membantu pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Lumpur, Gresik. Salah satu UMKM yang mendapat pendampingan adalah MR UdangKu, yang bergerak dalam produksi olahan udang. Latar belakang pengembangan produk dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini terinspirasi oleh potensi dan tantangan yang dihadapi oleh MR UdangKu. Udang merupakan hasil tangkapan utama nelayan di Kelurahan Lumpur, Gresik, dan MR UdangKu telah berhasil mengembangkan produk olahan berupa nugget udang yang diminati oleh pasar. Namun, terdapat berbagai aspek yang perlu diperhatikan dalam perancangan dan pengembangan produk untuk meningkatkan kualitas, daya saing dan keberlanjutan usaha.

Pertama, perancangan dan pengembangan produk bertujuan untuk meningkatkan kualitas nugget udang MR UdangKu. Kualitas produk sangat penting dalam mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan konsumen. Dalam kegiatan pendampingan sebelumnya, UISI melalui program studi Manajemen Rekayasa telah memberikan bimbingan dalam hal perancangan logo dan strategi pemasaran. Namun, analisis kualitas produk yang komprehensif perlu dilakukan untuk memastikan bahwa nugget udang memenuhi standar kebersihan, rasa, tekstur, dan nilai gizi yang diharapkan oleh konsumen. Kedua perancangan dan pengembangan produk juga bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, penting bagi MR UdangKu untuk memiliki keunggulan kompetitif yang membedakan produk mereka dari pesaing. Melalui pendampingan ini, MR UdangKu dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen. Ketiga, perancangan dan pengembangan produk juga berkontribusi pada keberlanjutan usaha MR UdangKu. Dan yang terakhir dalam bidang manajemen keuangan UMKM yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan keuangan UMKM MR UdangKu agar dapat mengelola keuangan bisnis mereka dengan lebih efektif.

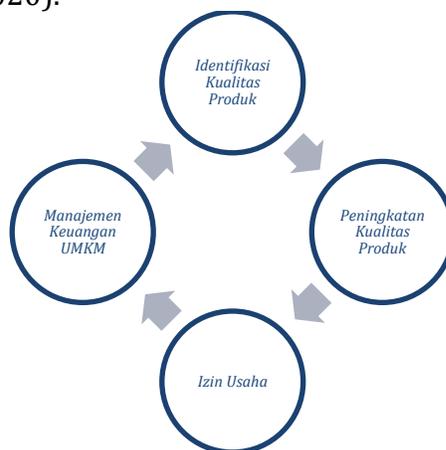
Dengan melakukan pengembangan produk yang tepat, MR UdangKu dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan. Oleh karena itu, perancangan dan pengembangan produk dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini mencakup pentingnya meningkatkan kualitas produk, memperkuat daya saing, dan mencapai keberlanjutan usaha bagi MR UdangKu. Melalui pendampingan yang berfokus pada pengembangan produk, diharapkan MR UdangKu dapat memperoleh peningkatan kinerja bisnis, meningkatkan pendapatan, dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat setempat.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat berupa sosialisasi dan pendampingan terhadap UMKM MR UdangKu. Adapun langkah-langkah yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain; Pertama, identifikasi kualitas produk sebagai upaya untuk memahami dan mengevaluasi berbagai aspek yang mempengaruhi kualitas produk dari UMKM MR UdangKu. Kualitas produk merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kepuasan konsumen (Kotler dan Keller, 2016). Kedua, memberikan pendampingan dalam sosialisasi peningkatan kualitas produk, peningkatan kualitas produk nugget udang MR UdangKu merupakan upaya yang berkelanjutan untuk memenuhi harapan konsumen dan memperkuat posisi pasar. Menurut Orville (2005) penting bagi perusahaan untuk memahami aspek dimensi yang digunakan



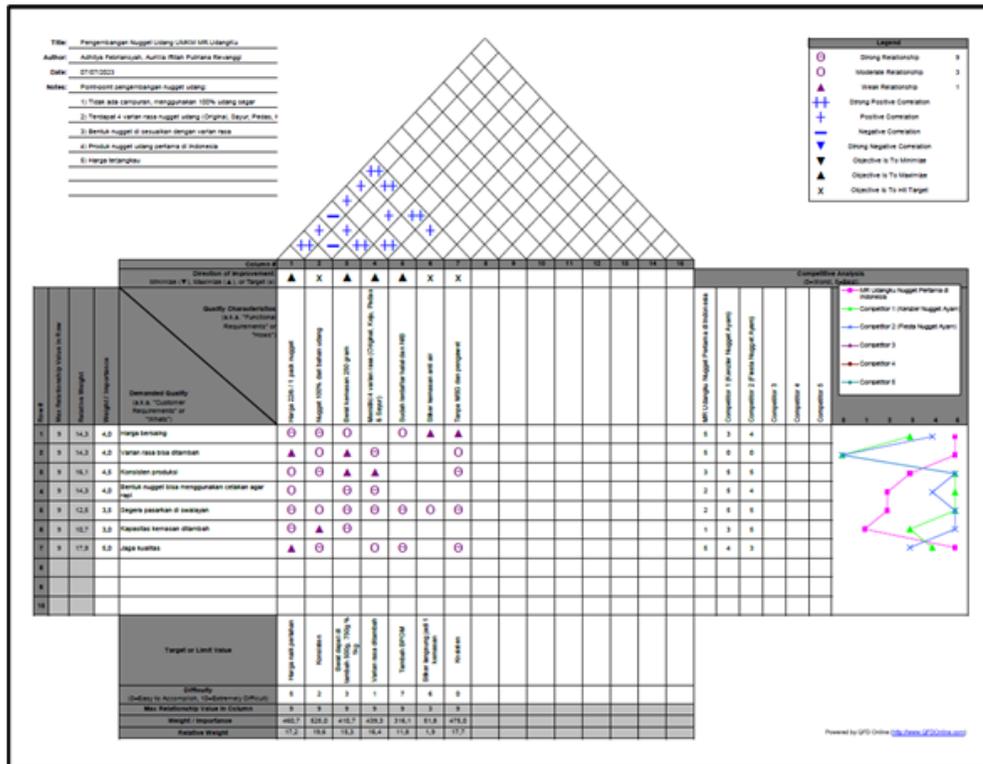
oleh konsumen untuk membedakan produk mereka dengan produk pesaing. Ketiga, pendampingan dalam sosialisasi ijin usaha dan sertifikasi halal. Tujuan dari perizinan adalah untuk mengatur dan mengendalikan tingkah laku masyarakat serta melindungi kepentingan umum (Philipus, 1993). Keempat, pendampingan mengenai manajemen keuangan UMKM. Manajemen keuangan melibatkan serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengelola keuangan mereka dengan cara yang efektif dan efisien guna mencapai tujuan perusahaan (Irfani, 2020).



**Gambar 1. Diagram Pengabdian Masyarakat**

## HASIL

Identifikasi kualitas produk dilakukan menggunakan metode HoQ. Dalam proses analisis HoQ, terdapat beberapa langkah yang perlu dilakukan. Pertama, identifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen berdasarkan hasil survei pasar. Adapun kebutuhan konsumen sebagai berikut, harga bersaing, varian rasa bisa ditambah, konsisten produksi, bentuk nugget bisa menggunakan cetakan agar rapi, segera pasarkan di swalayan, kapasitas kemasan ditambah, jaga kualitas. Kedua, identifikasi fitur-fitur produk yang dapat memenuhi kebutuhan dan preferensi tersebut. Adapun fitur pada produk nugget udang antara lain seperti, Harga 22rb / 1 pack nugget, Nugget 100% dari bahan udang, Berat kemasan 250 gram, Memiliki 4 varian rasa (Original, Keju, Pedas dan Sayur), Sudah terdaftar Halal dan NIB, Stiker kemasan anti air, Tanpa MSG dan pengawet. Ketiga, menghubungkan antara kebutuhan konsumen dengan fitur-fitur produk melalui matriks House of Quality. Matriks ini menggambarkan hubungan antara kebutuhan konsumen dengan fitur-fitur produk, dan memberikan bobot prioritas untuk setiap fitur berdasarkan tingkat kepentingannya bagi konsumen. Adapun hasil dari hubungan kebutuhan konsumen dan fitur produk yang paling penting yaitu Nugget 100% dari bahan udang sebesar 525,0, Tanpa MSG dan pengawet sebesar 475,0, Harga 22rb / 1 pack nugget sebesar 460,7, Memiliki 4 varian rasa (Original, Keju, Pedas dan Sayur) sebesar 439,3, Berat kemasan 250 gram sebesar 410,7, Sudah terdaftar halal dan NIB sebesar 316,1 dan terakhir stiker kemasan anti air sebesar 51,8.



Gambar 2. Analisa HoQ Produk Nugget Udang

Selanjutnya, benchmarking dilakukan untuk membandingkan kualitas produk nugget udang MR UdangKu dengan produk serupa yang sudah ada di pasaran. Benchmarking adalah proses perbandingan kinerja, fitur, dan karakteristik produk dengan pesaing atau pemain industri lainnya. Adapun benchmarking untuk produk Nugget Udang dari UMKM MR UdangKu di ambil sampel dari Kenzler Nugget Ayam dan Fiesta Nugget Ayam, dikarenakan produk nugget udang baru pertama kali dikembangkan di Indonesia oleh UMKM MR UdangKu. Dalam hal ini, UMKM MR UdangKu diharapkan dapat mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan produk merek lain di pasaran. Kelebihan yang ditemukan pada produk Kenzler Nugget Ayam dan Fiesta Nugget Ayam adalah dari sisi Konsistensi Produksi, Bentuk Nugget telah menggunakan cetakan, Sudah di pasarkan di Swalayan / Minimarket dan Kapasitas Kemasan Bervariatif. Sedangkan kelemahan dari produk Kenzler Nugget Ayam dan Fiesta Nugget Ayam adalah dari sisi harga yang kurang bisa bersaing karena terlalu mahal untuk harga ayam, Varian rasa tidak ada, hanya terdapat rasa original dan dari sisi kualitas nugget yang tidak 100% bahan ayam. Berdasarkan hasil Benchmarking produk serupa dapat menjadi sumber inspirasi bagi MR UdangKu untuk meningkatkan kualitas di 4 sisi yaitu Konsistensi produksi, Bentuk nugget telah menggunakan cetakan, Sudah di pasarkan di Swalayan/Minimarket dan Kapasitas Kemasan Bervariatif. Di sisi lain, kekurangan yang ditemukan pada produk serupa dapat menjadi peluang bagi MR UdangKu untuk memberikan nilai tambah yang berbeda dan memenuhi kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi, yaitu pada sisi Harga bersaing, Varian rasa dan Menjaga Kualitas bahan. Dengan melakukan survei pasar, benchmarking, dan analisis HoQ, MR UdangKu dapat mendapatkan wawasan yang lebih baik mengenai preferensi konsumen, keunggulan dan kelemahan produk mereka, serta peluang untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produk nugget udang. Informasi yang



diperoleh dari proses ini dapat digunakan untuk melakukan perbaikan dan inovasi produk, sehingga dapat memenuhi harapan konsumen dan memenangkan persaingan di pasar.

Pengujian kualitas pada produk nugget udang ini merupakan tindak lanjut dari hasil pengmas sebelumnya, dimana telah dilakukan kegiatan pendampingan pengembangan inovasi produk, berupa olahan udang, yang menghasilkan produk olahan berupa nugget udang dari pembentukan UMKM MR UdangKu. Hasil produksi nugget udang dari UMKM memiliki 4 varian rasa yaitu Original, Pedas, Sayur dan Keju. Untuk menjaga dan mengontrol jalannya produksi agar tercapai kualitas produk yang baik, maka perlu dilakukan pengujian kualitas produksi yang dilakukan oleh ibu-ibu UMKM MR UdangKu. Tujuan dari pengujian kualitas ini adalah untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan konsisten yang meliputi, Ukuran tiap varian, Bentuk tiap varian, Berat per nugget, Lapisan tepung panir. Oleh karena itu, hasil pengujian kualitas yang dilakukan dapat menjadi masukan dan evaluasi untuk UMKM MR UdangKu dalam melakukan produksi kedepannya.

**Tabel 1. Data Produksi**

Data Produksi 1 Bulan (Mei)				
Produksi Ke-	1	2	3	Total
Jumlah produksi (Pcs Nugget)	520	220	180	920

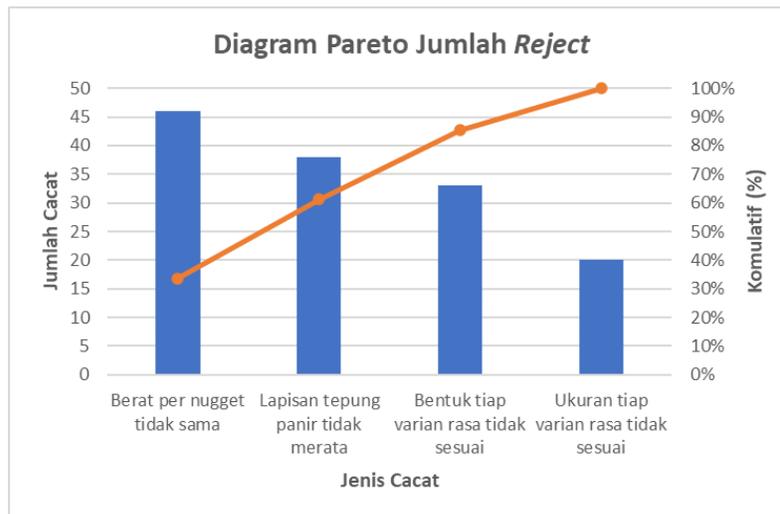
Berdasarkan data observasi langsung dari hasil produksi UMKM MR UdangKu, produksi dalam 1 bulan di lakukan sebanyak 3 kali dan di dapatkan 520 pcs (40 pack) dengan per 1 pack berisi 13 pcs nugget udang pada P1, 220 pcs (22 pack) dengan per 1 pack berisi 10 pcs nugget pada P2, 180 Pcs (20 Pack) dengan per 1 pack berisi 9 pcs nugget pada P3. Terjadi penurunan jumlah produksi, hal ini disebabkan oleh perbedaan jumlah bahan baku udang untuk yg di P1 & P2 menggunakan 4 Kg udang, sedangkan di P3 hanya 3 Kg udang.

**Tabel 2. Data Reject**

Data Reject dalam 1 Bulan Produksi			
Jenis Kecacatan	Mei 2023		
	P1 (Pcs)	P2 (Pcs)	P3 (Pcs)
Ukuran tiap varian rasa tidak sesuai	6	9	5
Bentuk tiap varian rasa tidak sesuai	16	10	7
Berat per nugget tidak sama	22	13	11
Lapisan tepung panir tidak merata	12	16	10
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>48</b>	<b>33</b>

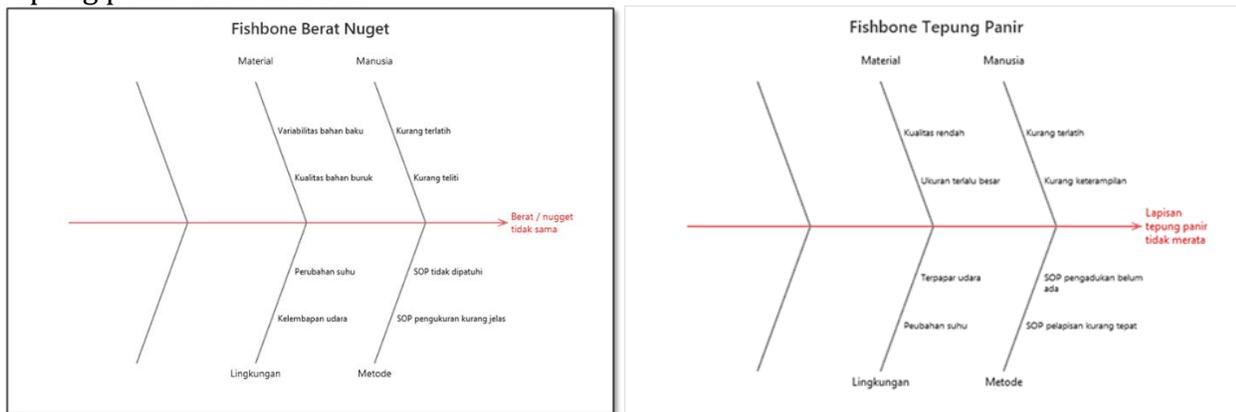
Setelah dilakukan analisis langsung, di setiap kegiatan produksi yang di adakan UMKM MR UdangKu ditemukan beberapa jenis kecacatan dan jumlah kecacatan produksi pada beberapa pcs nugget udang, seperti data pada tabel di atas yang terindikasi menyebabkan permasalahan pada jumlah pack yang di hasilkan di setiap produksi.

Data Reject & Jumlah Reject			
Jenis Kecacatan	Jumlah Cacat (Pcs)	Persen (%)	Kumulatif (%)
Berat per nugget tidak sama	46	34%	34%
Lapisan tepung panir tidak merata	38	28%	61%
Bentuk tiap varian rasa tidak sesuai	33	24%	85%
Ukuran tiap varian rasa tidak sesuai	20	15%	100%
<b>Total</b>	<b>137</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>



**Gambar 3. Diagram Pareto**

Hasil dari analisis data reject, terdapat 2 data reject tertinggi pada produksi nugget udang UMKM MR UdangKu yaitu pada jenis kecacatan berat nugget tidak sama dan lapisan tepung panir tidak merata.



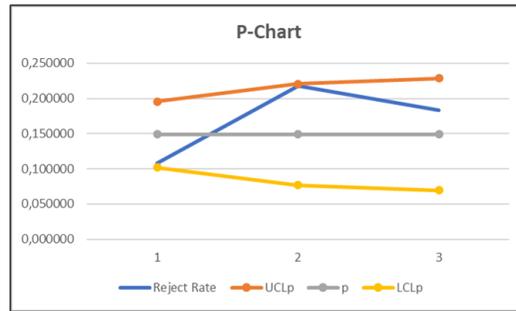
**Gambar 4. Diagram Fishbone**

Berikut merupakan hasil dari *Fishbone Diagram* dari 2 hasil data *reject* terbanyak yang di dapatkan saat produksi berlangsung. Fungsi dari *Fishbone Diagram*, untuk mengetahui penyebab dari berat per nugget yang tidak sama dan lapisan tepung panir yang tidak merata yang nantinya akan di dapatkan beberapa solusi dari permasalahan tersebut. Pada 2 data *reject* yang telah diperoleh saat proses produksi nugget udang, terindikasi ada beberapa faktor yang mempengaruhi seperti Manusia, Metode, Material dan Lingkungan.

**Tabel 3. Hasil Analisis Fishbone Diagram**

A. Analisa berat per nugget tidak sama				B. Analisa lapisan tepung panir tidak merata			
No.	Faktor	Penyebab	Pemecahan	No.	Faktor	Penyebab	Pemecahan
1.	Manusia	Kurang terlatih	Memberikan pelatihan tambahan kepada operator dalam mengukur berat nugget.	1.	Manusia	Kurang terlatih	Melakukan pelatihan operator dalam proses pelapisan tepung panir secara merata.
		Kurang teliti	Mengingatkan operator untuk fokus dan teliti saat mengukur berat nugget.			Kurang keterampilan	Mengevaluasi dan memastikan operator memiliki keterampilan yang cukup dalam mengaplikasikan tepung panir.
2.	Metode	SOP pengukuran kurang jelas	Memberikan panduan produksi untuk mencantumkan prosedur yang jelas dalam mengukur berat nugget.	2.	Metode	SOP pelapisan kurang tepat	Meninjau ulang prosedur pelapisan tepung panir untuk meningkatkan pelapisan yang merata.
		SOP tidak dipatuhi	Memastikan operator mematuhi prosedur kerja yang telah ditetapkan.			SOP pengadukan belum ada	Menggunakan metode pengadukan atau peralatan khusus untuk memastikan tepung panir terlapisi merata.
3.	Material	Variabilitas bahan baku	Melakukan pemeriksaan dan seleski bahan baku yang konsisten.	3.	Material	Kualitas rendah	Memeriksa dan memastikan kualitas tepung panir yang digunakan memenuhi standar.
		Kualitas bahan buruk	Memastikan penggunaan bahan baku berkualitas dan terjamin.			Ukuran terlalu besar	Menghaluskan kembali tepung panir yang masih berukuran besar, sehingga lapisan tepung panir bisa merata.
4.	Lingkungan	Kelembapan udara	Menghindari paparan nugget terhadap kondisi udara yang tidak sesuai.	4.	Lingkungan	Peubahan suhu	Menjaga suhu ruangan agar tetap stabil selama proses pelapisan.
		Perubahan suhu	Menjaga suhu ruangan agar tetap stabil selama proses produksi nugget.			Terpapar udara	Menghindari paparan tepung panir terhadap udara yang lembab atau berdebu.

Berikut merupakan hasil dari analisis *Fishbone Diagram* yang bisa dilakukan dari beberapa faktor penyebab kecacatan pada saat produksi nugget udang pada UMKM MR Udangku. Setelah di dapatkan rekomendasi solusi dari permasalahan kecacatan pada produk nugget udang perlu juga dilakukan kontrol terhadap kecacatan produk untuk mengetahui tingkat kualitas dari produksi, untuk detailnya sebagai berikut.



Data P-Chart							
Mei	Jumlah (Pcs)	n Reject	Reject Rate	UCLp	p	LCLp	
P1	520	56	0,107692	0,195748	0,148913	0,102078	
P2	220	48	0,218182	0,220918	0,148913	0,076908	
P3	180	33	0,183333	0,228518	0,148913	0,069308	
<b>Total</b>	<b>920</b>	<b>137</b>	<b>0,509207</b>	-	-	-	

**Gambar 5. Control P-Chart**

Berdasarkan hasil dari analisis *Control P-Chart* di peroleh bahwa tingkat kecacatan pada saat produksi yang dilakukan oleh UMKM MR Udangku masih dalam ambang batas normal. Namun, masih perlu adanya penanganan, dengan harapan agar di dapatkan hasil produk yang lebih baik dan tidak ditemukan produk yang mengalamii kecacatan saat produksi berlangsung.

**Tabel 4. Level DPMO Nugget Udang**

DPMO Produk Nugget Udang	
D (Jumlah <i>Reject</i> )	137
U (Jumlah Produksi/Pcs)	920
O (Jumlah Kesempatan <i>Reject</i> )	4

Perhitungan DPMO				
Defect Rate (PPM*)	Sigma Level	Yield in %	Cost of Poor Quality (% of sales)	Cometitive Level
37228	3	93,3193	20 to 30%	Rata <sup>2</sup> Industri

Berdasarkan hasil pengolahan data reject pada Pengendalian Kualitas Produk Nugget Udang, UMKM MR UdangKu di Kelurahan Lumpur, Gresik. Diperoleh beberapa data reject yang kemudian di analisa dengan tools Pareto, Fishbone diagram dan Control P-Chart, untuk menurunkan reject produk. Berdasarkan hasil analisis data dari ketiga tools tersebut, penyebab utama ketidakpastian jumlah pack yang dihasilkan saat produksi, terdapat pada faktor berat per nugget dan lapisan tepung panir.

Jadi, tindakan perbaikan yang dapat dilakukan yaitu dengan menurunkan jumlah cacat pada berat per nugget yang tidak sama dan lapisan tepung panir yang tidak merata, agar di produksi selanjutnya jumlah produk reject berkurang, kualitas meningkat dan hasil produksi konsisten bertambah. Hal ini akan mempengaruhi dari sisi keuntungan bisnis, jika dalam produksi diperoleh jumlah pack yang lebih banyak dari jumlah bahan baku yang sama, maka keuntungan yang diperoleh akan semakin besar sehingga angka dari Sigma Level DPMO saat ini yang berada pada level 3 (rata-rata industri), dapat naik ke level 4 atau bahkan level 5 dan

Tahapan pengurusan izin usaha yang meliputi Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikasi halal pada UMKM MR UdangKu melibatkan beberapa langkah penting. Berikut adalah pembahasan rinci mengenai tahapan-tahapan tersebut:

1. Pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB):
  - a. Persiapan dan Penelitian
  - b. Registrasi melalui Sistem OSS
  - c. Verifikasi dan Persetujuan
  - d. Penerbitan NIB

Berikut merupakan hasil penerbitan Nomor Induk Berusaha (NIB) pada UMKM MR UdangKu:



Gambar 6. Nomor Induk Berusaha (NIB)

2. Pengurusan Sertifikasi Halal:
  - a. Persiapan Dokumen
  - b. Konsultasi dengan Lembaga Sertifikasi Halal
  - c. Pemeriksaan dan Verifikasi
  - d. Penerbitan Sertifikasi Halal

Berikut merupakan hasil penerbitan sertifikasi halal pada UMKM MR UdangKu:



Gambar 7. Sertifikasi Halal

Dengan memiliki NIB dan sertifikasi halal, UMKM MR.UdangKu dapat membangun kepercayaan dan kredibilitas di antara konsumen yang memperhatikan kehalalan produk makanan. NIB menunjukkan bahwa usaha MR UdangKu beroperasi secara legal sesuai dengan regulasi pemerintah, sementara sertifikasi halal membuktikan



bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar halal yang diakui secara resmi. Keduanya berperan penting dalam memperluas pangsa pasar, meningkatkan kepercayaan pelanggan, dan membangun reputasi yang baik bagi MR UdangKu sebagai UMKM yang berkomitmen pada kehalalan dan kualitas produknya.



**Gambar 8. Penyerahan NIB dan Sertifikasi Halal**

Manajemen Keuangan UMKM dilakukan dengan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP).

$$\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah unit yang dihasilkan}}$$

**Gambar 9. Rumus HPP**

Dari rumus tersebut, dilakukan perincian dari beberapa variabel yang digunakan dalam produksi nugget udang. Setelah di dapatkan beberapa variabel, kemudian dilakukan pengolahan data pada perhitungan sebagai berikut.

**Tabel 5. Analisis Perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan)**

Biaya Bahan Baku					
No	Bahan	Q	Satuan	Harga satuan (Rp)	Total harga
1	Bahan utama udang	4	kg	Rp 27,000	Rp 108,000
2	Tepung terigu	1.5	kg	Rp 12,000	Rp 18,000
3	Tepung tapioca	1	ons	Rp 1,500	Rp 1,500
4	Tepung panir	2.25	kg	Rp 20,000	Rp 45,000
5	Bawang putih	1.5	ons	Rp 5,000	Rp 7,500
6	Telur ayam	0.5	kg	Rp 15,000	Rp 7,500
7	Air	1	liter	Rp 3,000	Rp 3,000
8	Bumbu lada bubuk	0.3	ons	Rp 12,000	Rp 3,600
9	Bumbu kaldu jamur	0.5	pcs	Rp 14,500	Rp 7,250
10	Wortel	2	pcs	Rp 1,500	Rp 3,000
11	Bon cabe	0.2	pcs	Rp 7,500	Rp 1,500
12	Keju	0.64	gram	Rp 12,500	Rp 8,000
13	garam	1	pcs	Rp 1,000	Rp 1,000
<b>Total</b>					<b>Rp 214,850</b>



Biaya Peralatan							
No	Peralatan	Q	Harga satuan (Rp)	Total harga	Umur Ekonomis	Hari	Depresiasi
1	Kompor	1	Rp 400,000	Rp 400,000	3	1095	Rp 365.30
2	Selang Gas	1	Rp 70,000	Rp 70,000	1	365	Rp 191.78
3	Mixer	1	Rp 180,000	Rp 180,000	3	1095	Rp 164.38
4	mesin	1	Rp 514,000	Rp 514,000	3	1095	Rp 469.41
5	Loyang	10	Rp 12,000	Rp 120,000	5	1825	Rp 6.58
6	Baskom	3	Rp 17,000	Rp 51,000	1	365	Rp 46.58
7	Stik	2	Rp 7,000	Rp 14,000	1	365	Rp 19.18
8	Timbangan	1	Rp 45,000	Rp 45,000	2	730	Rp 61.64
<b>Total</b>					<b>Rp 1,394,000</b>		<b>Rp 1,325</b>

Biaya Bahan Pendukung					
No	Bahan	Q	Harga (Rp)	Penggunaan	Total Harga
1	Minyak	1	Rp 16,000	0.1	Rp 1,600
2	Gas LPG	1	Rp 19,000	0.2	Rp 3,800
3	Kemasan	1	Rp 1,265	22	Rp 27,830
<b>Total</b>					<b>Rp 33,230</b>

Biaya Gaji Pekerja				
No	Bahan	Q	Harga (Rp)	Total Harga
1	Kemasan	7	Rp 20,000	Rp 140,000
<b>Total</b>				<b>Rp 140,000</b>

Biaya Bahan Baku	Rp 214,850
Biaya Bahan Pendukung	Rp 33,230
Biaya Peralatan	Rp 1,325
Biaya Gaji Pekerja	Rp 140,000
Biaya Produksi Selanjutnya	Rp 389,405
<b>Total</b>	<b>Rp 778,810</b>
<b>Jumlah Pack Dihasilkan</b>	<b>22</b>
<b>HPP</b>	<b>Rp 35,400</b>

Dari hasil perhitungan HPP diperoleh bahwa harga jual Nugget MR UdangKu seharusnya Rp 35.400 atau dibulatkan menjadi Rp 35.500. Tetapi dalam realisasinya, Nugget produksi MR UdangKu dijual dengan harga Rp22.00 dikarenakan ada beberapa biaya yang belum terhitung, misalkan biaya peralatan, gaji pekerja, dan biaya kemasan. Karena selama ini laba/keuntungan dari hasil produksi digunakan kembali untuk produksi selanjutnya, terkadang untuk gaji pekerja diambil dari sisa laba. Sehingga untuk gaji pekerja tidak dapat dipastikan nominalnya. Oleh karena itu manajemen keuangan diperlukan pada usaha UMKM ini. Berikut adalah beberapa keuntungan utama dari manajemen keuangan yang efektif bagi MR UdangKu:

1. Pengelolaan Arus Kas yang Efisien
2. Pengambilan Keputusan Finansial yang Lebih Baik
3. Perencanaan Keuangan yang Tepat
4. Pengendalian Biaya Produksi
5. Pertumbuhan dan Pengembangan Bisnis yang Berkelanjutan

## DISKUSI

Berdasarkan studi kasus dari UMKM MR Udangku yang telah di dapatkan sebelum melakukan pengabdian masyarakat untuk pengembangan usaha UMKM yang berfokus pada produk nugget udang ditemukan beberapa kendala seperti bagaimana cara memperkuat organisasi UMKM agar tercipta kekompakan yang kuat, bagaimana cara menjaga kualitas produk nugget udang agar tetap konsisten bagus, bagaimana cara untuk mendapatkan legalitas produk agar pemasaran produk bisa lebih luas dari sebelumnya, bagaimana cara



untuk mengelola keuangan dan untuk menentukan HPP dari produk nugget udang agar di peroleh profit sesuai dengan yang di harapkan. Dari beberapa kondisi permasalahan tersebut yang di dapatkan dari hasil interview langsung dengan ibu-ibu UKMM dan hasil koordinasi dengan pihak Kelurahan Lumpur. Jadi, untuk diskusi yang dilakukan dikemas dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat yang di dalamnya langsung di berikan contoh dan praktik melalui sosialisasi yang dilakukan dengan harapan permasalahan yang di alami oleh UMKM MR Udangku dapat teratasi dengan baik. Pertama, sosialisasi mengenai penguatan organisasi UMKM MR Udangku. Kedua, sosialisasi mengenai identifikasi kualitas produk. Ketiga, sosialisasi mengenai bagaimana cara mendapatkan legalitas produk (NIB) dan sertifikasi halal. Keempat, sosialisasi mengenai cara registrasi legalitas produk dan Kelima, sosialisasi mengenai manajemen keuangan UMKM MR Udanku yang berfokus pada pengelolaan keuangan dan mencari HPP produk.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian Masyarakat yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Dengan survei pasar, benchmarking, dan analisis HoQ, MR UdangKu dapat memahami preferensi konsumen, keunggulan dan kelemahan produk, serta peluang untuk meningkatkan daya saing produk nugget udang.
2. Berdasarkan hasil pengolahan data reject menggunakan diagram pareto dan fishbone, faktor berat per nugget dan lapisan tepung panir teridentifikasi sebagai penyebab utama ketidakpastian jumlah pack pada produk nugget udang MR UdangKu. Untuk mengatasi masalah ini, perlu dilakukan evaluasi dan perbaikan. Dengan melakukan perbaikan ini, diharapkan jumlah reject dapat berkurang, kualitas dan konsistensi produk meningkat, dan pada akhirnya berdampak positif pada keuntungan bisnis melalui peningkatan efisiensi produksi.
3. Dengan memiliki NIB dan sertifikasi halal, UMKM MR.UdangKu dapat memperoleh kepercayaan dan kredibilitas dari konsumen yang peduli dengan kehalalan produk makanan. Kedua hal ini memiliki peran penting dalam mengembangkan pangsa pasar, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan membangun reputasi positif bagi MR UdangKu sebagai UMKM yang fokus pada kehalalan dan kualitas produknya.
4. Dari hasil perhitungan HPP dan harga jual Nugget MR UdangKu, terdapat perbedaan antara harga yang seharusnya dan harga yang sebenarnya. Hal ini menunjukkan perlunya manajemen keuangan yang efektif dalam usaha UMKM ini.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kami ingin menyampaikan terima kasih terhadap pihak Kelurahan Lumpur atas kepeduliannya untuk memajukan perekonomian dan kondisi sosial masyarakatnya, yang telah memberikan izin untuk melakukan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pengabdian kepada Masyarakat atau PENGEMAS dengan tema "Pendampingan Pengembangan Usaha UMKM MR Udangku, Lumpur, Gresik".

Kami juga berterima kasih sebesar-besarnya kepada Rektor Unversitas Internasional Semen Indonesia dan tim LPPM UISI sehingga kami bisa melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini.

Terakhir kami pun mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya terhadap tim redaksi



---

JMM- Jurnal Masyarakat Mandiri Jurnal Universitas Muhammadiyah Mataram yang telah telah memberikan kesempatan bagi kami untuk dapat menerbitkan artikel ini di J-Abdi Jurnal Pengabdian Masyarakat Bajang Institute.

#### DAFTAR REFERENSI

- [1] Hadjon, Philipus M. "*Pengantar Hukum Perizinan.*" Yuridika, Surabaya (1993).
- [2] Irfani, Agus S. "*Manajemen Keuangan dan Bisnis; Teori dan Aplikasi.* Gramedia Pustaka Utama, (2020).
- [3] Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. "*Pearson Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1 & 2.*" (2016).
- [4] Orville, M. J., J. C. Larreche, and H. W. Boyd. "*Manajemen Pemasaran.*" Jakarta: Erlangga. (2005).



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN