

PENERAPAN SISTEM PRODUKSI JUST IN TIME UMKM DI ERA NEW NORMAL

**Ade Astuti Widi Rahayu¹ Aris Insan Waluya² Faizal Indra Kusmawan³
Agil Abdul Gani⁴**

**Universitas Buana Perjuangan Karawang
Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer
ade.widiastuti@ubpkarawang.ac.id**

Abstrak

Produk dan waktu perusahaan menjadi salah satu elemen persaingan dalam lingkungan bisnis. Pertumbuhan UMKM terus berkembang dan berdaya saing di berbagai bidang usaha. Pertumbuhan UMKM tersebut secara langsung dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat kecil, karena sebagian besar industri skala ini merupakan *home industry* yang bersifat padat karya dan menyerap banyak tenaga kerja. Setiap pelaku usaha yang ingin bersaing dengan UMKM lainnya tetapi tidak ingin bersaing dengan usaha kecil dan menengah lainnya harus memperhatikan peningkatan produktivitas keuangan atau modal, tenaga kerja, produk, organisasi, penjualan, produksi, efisiensi, kualitas, efektivitas, Ketepatan waktu dan upaya baru atau bisnis baru untuk pengiriman layanan. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan keunggulan kompetitifnya dan mampu bersaing dengan UMKM lainnya. Pada pengabdian masyarakat kali ini diangkat suatu perumusan masalah, bagaimana meningkatkan penjualan UMKM melalui strategi produksi *Just In Time* yang tepat sehingga pendapatan meningkat.

Kata Kunci : metode Just In Time, UMKM, produksi

Abstract

The company's product and time become one of the elements of competition in the business environment. The growth of MSMEs continues to grow and is competitive in various business fields. The growth of MSMEs can directly affect the welfare of small communities, because most of these scale industries are home industries that are labor-intensive and absorb a lot of labor. Every business actor who wants to compete with other MSMEs but does not want to compete with other small and medium enterprises must pay attention to increasing financial productivity or capital, labor, products, organization, sales, production, efficiency, quality, effectiveness, Timeliness and new efforts or new business for service delivery. This is expected to increase its competitive advantage and be able to compete with other MSMEs. In this community service, a problem formulation was raised, how to increase MSME sales through the right Just In Time production strategy so that income increased.

Keywords : *Just In Time method, UMKM, production*

PENDAHULUAN

UMKM mengalami masa sulit dimana muncul wabah pandemi Covid-19 yang menimbulkan berbagai dampak negatif di semua sisi kehidupan. Dampak virus corona bukan hanya sekedar bencana kesehatan, virus yang dikenal dengan covid-19 ini telah menimbulkan kekacauan di sektor ekonomi. Tidak hanya industri besar, pandemi virus corona telah membuat pelaku UMKM di Indonesia mulai gelisah. Sebuah studi menyebut jika Covid-19 akan membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0,1% di tahun 2020.

Pentingnya partisipasi publik dalam pemberdayaan masyarakat sangat perlu diperhatikan sesuai dengan prinsip pemberdayaan. Pendamping biasanya membantu membangun dan memperkuat jaringan dan relasi serta kebijakan-kebijakan pembangunan yang baik. Upaya pemberdayaan masyarakat desa dibutuhkan pendampingan dari pihak lembaga yang berkompeten dalam urusan pemberdayaan masyarakat. Kelemahan yang

dihadapi oleh UMKM dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai indikator yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain; kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran (Yuli Rahmini Suci, 2017).

Dampak dari pandemi Covid-19 juga menyebabkan bahan baku sulit didapat. Kebijakan *social distancing* yang dipilih pemerintah Indonesia, telah membuat aktivitas produksi terganggu. Beberapa perusahaan mengambil kebijakan *work from home*, beberapa lagi memutuskan untuk merumahkan karyawannya, misalnya melakukan PHK massal. Pertumbuhan UMKM secara langsung dapat mempengaruhi kesejahteraan masyarakat kecil, karena sebagian besar industri skala ini merupakan *home industry* yang bersifat padat karya dan menyerap banyak tenaga kerja. Setiap pelaku usaha yang ingin bersaing dengan

UMKM lainnya tetapi tidak ingin bersaing dengan usaha kecil dan menengah lainnya harus memperhatikan peningkatan produktivitas keuangan atau modal, tenaga kerja, produk, organisasi, penjualan, produksi, efisiensi, kualitas, efektivitas, Ketepatan waktu dan upaya baru atau bisnis baru untuk pengiriman layanan. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan keunggulan kompetitifnya dan mampu bersaing dengan UMKM lainnya. Tujuan dan target pengabdian masyarakat ini yaitu membantu UMKM dalam rangka meningkatkan penjualan dalam masa pandemi Covid-19, sehingga usahanya bisa berjalan lancar serta pelaku UMKM dapat menerapkan sistem produksi *Just In Time* yang sesuai di masa pandemi sehingga mampu meningkatkan penjualan, mengurangi pemborosan dan selanjutnya diharapkan pendapatan pelaku UMKM kembali meningkat.

METODE

1. Program Kegiatan

Pada pengabdian masyarakat kali ini diangkat suatu perumusan

masalah, bagaimana meningkatkan penjualan UMKM melalui strategi produksi *Just In Time* yang tepat sehingga pendapatan meningkat.

2. Analisa Kebutuhan Program

Dalam kegiatan ini dibutuhkan data-data terkait dengan kegiatan yang akan dilakukan di Desa Mulyasejati.

3. Model atau Pendekatan

Untuk memperoleh data pada pengabdian masyarakat ini dilakukan pendekatan dengan konsep *mix online-offline* Konsep ini dipilih dengan pertimbangan sasaran abdimas adalah masyarakat desa yang belum familiar dengan teknologi semacam *zoom*, sehingga perlu ada yang menjembatani di lokasi.

4. Peserta yang Terlibat

Peserta yang terlibat pada pengabdian masyarakat ini terdiri dari Ketua Pelaksana Kegiatan dan Anggota (Dosen dan Mahasiswa Universitas Buana Perjuangan Karawang).

5. Penyelesaian Masalah

Penyelesaian masalah dilakukan dengan cara mengidentifikasi permasalahan yang ada pada UMKM di Desa Mulyasejati dengan menggunakan produksi *Just In Time* sehingga meningkatkan penjualan, mengurangi pemborosan dan selanjutnya diharapkan pendapatan pelaku UMKM kembali meningkat.

6. Hasil yang diharapkan

Hasil yang diharapkan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu membantu UMKM di Desa Mulyasejati dalam rangka meningkatkan penjualan dalam masa pandemi Covid-19, sehingga usahanya bisa berjalan lancar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknis abdimas secara hybrid ini pemateri menyampaikan materi

melalui *zoom meeting*, kemudian peserta dan panitia berada di Balai Desa Kec. Ciampel, Kab. Karawang.

Peserta Pengabdian terdiri dari beberapa pelaku UMKM yang ada di Desa Mulyasejati, antara lain pelaku usaha kripik pisang dan brownies pisang. Masyarakat sangat antusias dalam mengikuti acara pengabdian masyarakat, walaupun pelaksanaan kegiatannya secara keseluruhan tidak dapat dilakukan secara langsung. Hal ini dapat dilihat saat sesi tanya jawab dan mereka menginginkan adanya pendampingan lanjutan terutama dalam hal pengelolaan sistem produksi pengolahan UMKM Desa Mulyasejati.

Kegiatan abdimas ini diikuti oleh UMKM Desa Mulyasejati dan mahasiswa Teknik Industri, dengan perincian jumlah peserta sebagai berikut:

Tabel 5. 1 Jumlah Peserta Pelatihan

No.	Peserta	Jumlah Peserta
1	UMKM	30
2	Mahasiswa Teknik Industri	40
3	Perangkat desa	3
	Total	73

Peralatan yang digunakan untuk menunjang pelatihan antara lain sebagai berikut:

1. Laptop = 3 Buah
2. Proyektor = 1 buah
3. Sound system = 1 buah
4. Aplikasi Zoom = 1 buah

Susunan acara pelatihan “Penerapan Sistem Produksi *Just In Time* UMKM Di Era New Normal” dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. 2 Susunan Acara PKM

No	Waktu	Kegiatan
1	08.00 - 09.00	Registrasi peserta
2	09.00 - 09.10	Pembukaan oleh MC
3	09.10 - 09.15	Sambutan Ketua Program Studi Teknik Industri UBP Karawang
4	09.15 - 09.20	Sambutan Penanggung Jawab Pengabdian Kepada Masyarakat
5	09.20 - 09.25	Sambutan Kepala Desa Mulyasejati
6	09.25 - 10.30	Pembacaan doa
7	10.30 - 11.00	Penyampaian materi Penguatan Strategi Packaging Dalam Upaya Meningkatkan ProfitPenjualan Produk Umkm melalui Zoom
8	11.00 – 11.30	Tanya Jawab
5	11.30 - 12.00	Penutupan dan Cleaning

Sumber: Data lapangan pengabdian penulis

Ada beberapa faktor pendukung dan penghambat dalam kegiatan abdimas ini, diantaranya:

1. Faktor Pendukung

- a) Minat UKM Desa Mulyasejati yang cukup besar, tercatat 30 orang yang mengikuti pelatihan.
- b) Pihak kepala Desa Mulyasejati, Ciampel sangat mendukung dengan menyediakan fasilitas

sehingga pelatihan dapat berjalan dengan baik.

2. Faktor Penghambat

- a) Dikarenakan kondisi pandemi saat ini maka pelatihan tidak dapat diberikan secara langsung.
- b) Kondisi Pandemi sehingga tidak semua UKM dapat mengikuti karena adanya pembatasan peserta.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Hasil analisis dilakukan pada saat proses pelatihan berjalan, sehingga dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Masyarakat cenderung menjadikan modal sebagai masalah utama ketika akan berusaha terutama saat pandemi seperti ini sehingga faktor ini yang menghambat proses produksi UMKM.
2. Peserta sangat tertarik akan hal pengelolaan proses produksi yang tepat waktu. Kemudian yang utamanya adalah perbaikan proses produksi yang ada di UMKM. Akan tetapi karena kondisi pandemi saat ini belum dapat dilakukan pendampingan secara langsung.

2. Saran

Diharapkan pelaksanaan Abdimas Penerapan Sistem Produksi

Just In Time UMKM di Desa Mulyasejati ini dapat berlangsung secara kontinyu setiap tahun, agar lingkungan kampus dapat bersinergi secara positif secara langsung dengan masyarakat Desa Mulyasejati. Sinergi ini yang akan menghidupkan manfaat atau keuntungan positif antara pihak Universitas dan pihak warga Desa Mulyasejati.

DAFTAR PUSTAKA

- Rangkuti, Freddy, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia. Jakarta, 2006.
- Roger G Schroeder. 1994 "Manajemen Operasi, Pengambilan Keputusan dalam Suatu Fungsi Operasi. jilid 2. edisi ketiga
- Yuli Rahmini Suci (2017) 'Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), pp. 1–31.