

ANALISA SIKLUS KONVERSI PADA UMKM MERAH PUTIH BAKSO 89 SESUAI DENGAN STANDART SISTEM INFORMASI MANAJEMEN

Risal Syalman Salampessy¹, Ariel Yoga Pratama², Almendo Reinhard Anggrek³,
Vina Valeria Rikumahu⁴, Dely Yanti Sarkol⁵,

¹²³⁴⁵ Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia
e-mail: ¹risalnew7@gmail.com, ²arielyogapratama2020@gmail.com, ³almendorein13@gmail.com,
⁴rikumahuvaleria@gmail.com, ⁵arnisamad208@gmail.com

Abstrak

Analisis siklus konversi pada UMKM Merah Putih Bakso 89 dilakukan untuk mengidentifikasi dan mengatasi permasalahan operasional terkait pengelolaan produksi dan persediaan. UMKM ini menghadapi tantangan berupa pencatatan manual yang sering menyebabkan ketidaktepatan data, keterlambatan proses produksi, serta kurangnya pengendalian stok. Masalah ini dapat menghambat efisiensi operasional dan mengurangi daya saing usaha. Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini meliputi observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha, serta analisis dokumen terkait proses produksi. Selain itu, pendekatan implementasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) berbasis teknologi diterapkan untuk mendukung pengelolaan siklus konversi secara sistematis. Hasil menunjukkan bahwa penerapan SIM mampu meningkatkan akurasi data bahan baku, mempercepat proses produksi, dan mengoptimalkan pengelolaan stok. Dengan sistem ini, UMKM dapat mengurangi risiko operasional serta meningkatkan efisiensi dan produktivitas secara signifikan. Kesimpulannya, pengelolaan berbasis SIM tidak hanya menyelesaikan masalah yang ada, tetapi juga memberikan fondasi kuat bagi pengembangan usaha di masa depan, menjadikannya lebih kompetitif dan berkelanjutan.

Kata kunci: Diagram arus data, Siklus konversi, UMKM

Abstract

The conversion cycle analysis at UMKM Merah Putih Bakso 89 aims to identify and address operational issues related to production and inventory management. This MSME faces challenges due to manual recording methods, which often lead to data inaccuracies, production delays, and inadequate stock control. These issues can hinder operational efficiency and diminish the business's competitiveness. To carry out this analysis, methods such as direct observation, interviews with the business owners, and document analysis related to the production process were employed. Additionally, a technology-driven Management Information System (SIM) was implemented to enhance the systematic management of the conversion cycle. The results indicate that the implementation of the SIM significantly improves the accuracy of raw material data, accelerates the production process, and optimizes stock management. This system enables MSMEs to reduce operational risks and increase efficiency and productivity. In conclusion, SIM-based management not only addresses current issues but also establishes a strong foundation for future business development, enhancing competitiveness and sustainability.

Keywords: Data flow diagram, conversion cycle, MSMEs

1. PENDAHULUAN

Latar belakang UMKM Merah Putih Bakso 89 dimulai dari seorang pendiri yang berasal dari Pulau Jawa. Dengan semangat merantau, ia memutuskan untuk pindah ke

Pulau Ambon dengan tujuan mendirikan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang kuliner, khususnya bakso.

Dalam perjalanan membangun UMKM ini, pendiri tersebut melibatkan dua anaknya sebagai karyawan, sehingga usaha ini tidak hanya menjadi sumber penghasilan, tetapi juga sebagai wadah untuk memperkuat ikatan keluarga dan melestarikan tradisi kuliner. Dengan dedikasi dan kerja keras, Merah Putih Bakso 89 berkomitmen untuk menyajikan bakso berkualitas tinggi kepada masyarakat Ambon.

Merah Putih Bakso 89 didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan makanan terjangkau dan berkualitas, terutama di tengah urbanisasi cepat. Banyak individu dan keluarga mencari tempat makan dengan harga bersahabat dan cita rasa enak. Merah Putih Bakso 89 ini berusaha membedakan diri dengan menu bervariasi tidak hanya menyediakan bakso namun juga banyak variasi menu seperti mie ayam, soto, dan lalapan. Merah Putih Bakso 89 juga menyediakan pelayanan ramah, dan suasana nyaman, sambil membangun hubungan erat dengan pelanggan dan menjaga nilai-nilai tradisional.

UMKM Merah Putih Bakso 89, didirikan pada 22 November 2023 pada Jl. Mr. Chr. Soplanit, Rumah Tiga Kec. Tlk. Ambon, Kota Ambon, Maluku, ibu ayu mendirikan UMKM pada tempat tersebut di karenakan tempat tersebut merupakan tempat yg strategis di penuh dengan aktifitas mahasiswa, tempat tersebut di katakan strategis dikarenakan berada di depan Sekolah Laboratorium, dan tempat main billiard.

PERMASALAHAN DAN SOLUSI UMKM MERAH PUTIH BAKSO 89

Analisi Situasi Dan Permasalahan Mitra Yang Akan Diselesaikan

Analisis Situasi

Merah putih bakso 89 beroperasi di lingkungan yang strategis, dengan berbagai faktor yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha.

- a. Pasar dan pelanggan
Pelanggan utama dari Usaha Bakso Merah Putih terdiri dari mahasiswa, pekerja kantoran, dan keluarga. Mereka mencari makanan yang terjangkau, lezat, dan mengenyangkan. Kualitas rasa sangat penting, dan pelanggan juga memperhatikan aspek kesehatan, sehingga menu sehat menarik perhatian. Memahami kebutuhan pelanggan dapat meningkatkan kepuasan dan loyalitas.
- b. Tempat usaha
Lokasi usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Bakso Merah Putih 89. Tempat yang strategis, seperti dekat kampus, area SMA, SMP maupun SD, dan pusat keramaian, sehingga dapat meningkatkan jumlah pengunjung.

Permasalahan Mitra Yang Akan Di Selesaikan

- a. Persaingan yang ketat
Usaha Merah Putih Bakso 89 mengalami persaingan ketat yang dipengaruhi oleh beberapa masalah. Pertama, meningkatnya jumlah pesaing membuat sulit mempertahankan pangsa pasar. Kedua, perang harga merugikan

profitabilitas. Ketiga kualitas produk yang tidak konsisten dapat mengecewakan pelanggan.

b. Kenaikan harga bahan baku

Beberapa penyebab utama kenaikan harga ini meliputi perubahan iklim ekstrem yang mengganggu produksi pertanian dan menyebabkan penurunan pasokan bahan pokok seperti sayuran dan daging. Fenomena cuaca buruk seperti hujan berkepanjangan atau kekeringan dapat mengakibatkan gagal panen, sehingga harga bahan baku menjolak ketika permintaan sedang tinggi. Permintaan tinggi untuk bahan baku tertentu, terutama saat musim liburan atau perayaan, dapat menyebabkan lonjakan harga. Menjelang Lebaran, harga bahan baku sering meningkat karena permintaan dari usaha kuliner. Dapat mempengaruhi biaya operasional dan keuntungan.

c. Perubahan perilaku konsumen

Perubahan perilaku konsumen dapat terlihat ketika pandemic di mana konsumen lebih memilih membeli makanan melalui aplikasi tanpa perlu datang makan di tempat usaha.

d. Kurangnya Promosi Kedalam Sosial Media

Kurangnya promosi di media sosial dapat menjadi kendala besar bagi Usaha Bakso Merah Putih 89, berdampak pada pertumbuhan dan daya saing di pasar kuliner. Media sosial sekarang ini adalah alat pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan baru dan menjalin hubungan dengan pelanggan yang sudah ada.

Solusi Permasalahan Yang Terjadi Pada UMKM Merah Putih Bakso 89

- a. Menyediakan produk yang variatif Usaha Merah Putih Bakso 89 menyediakan berbagai macam menu makanan, selain bakso usaha tersebut menyediakan menu Mie ayam, Soto Ayam, dan Ayam lalapan, dengan banyaknya menu maka usaha merah bakso putih 89 memiliki berbagai banyak karyawan yang variative, bukan hanya para penggemar bakso yang datang untuk membeli di usaha merah putih bakso 89
- b. Untuk menghadapi kenaikan harga bahan baku yang berpengaruh pada Usaha Bakso Merah Putih 89, beberapa solusi strategis dapat diterapkan: Diversifikasi Sumber Bahan Baku: Mencari pemasok alternatif yang menawarkan harga lebih kompetitif dapat membantu mengurangi biaya.
- c. Untuk mengatasi perubahan perilaku konsumen yang lebih memilih membeli makanan melalui aplikasi, Usaha Bakso Merah Putih 89 dapat menerapkan solusi strategis. Memperkuat kehadiran di platform pengantaran makanan seperti GoFood atau GrabFood untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas.
- d. Untuk mengatasi kurangnya promosi di media sosial bagi Usaha Bakso Merah Putih 89, beberapa solusi bisa diterapkan. Pertama, buat akun resmi di Instagram,

Facebook, dan TikTok, unggah konten menarik secara rutin, dan gunakan promosi berbayar. Kedua, kolaborasi dengan influencer lokal dapat meningkatkan kesadaran merek. Ketiga, adakan promo khusus untuk pengikut di media sosial. Keempat, bangun identitas merek yang kuat dengan tema konten konsisten. Terakhir, ciptakan komunitas online untuk mendorong pelanggan berbagi pengalaman positif.

TUJUAN PELAKSANAAN

1. Menghadapi Persaingan Ketat:
 - a. Meningkatkan pangsa pasar dan profitabilitas dengan menyediakan produk yang variatif, seperti bakso, mie ayam, soto, dan ayam lalapan.
 - b. Menarik lebih banyak pelanggan dari berbagai segmen.
2. Mengatasi Kenaikan Harga Bahan Baku:
 - a. Mengurangi dampak kenaikan harga bahan baku terhadap biaya operasional dan keuntungan.
 - b. Diversifikasi sumber bahan baku untuk menemukan pemasok alternatif yang lebih kompetitif.
3. Menyesuaikan dengan Perubahan Perilaku Konsumen:
 - a. Memperluas jangkauan pasar dengan memperkuat kehadiran di platform pengantaran makanan seperti GoFood atau GrabFood.
 - b. Meningkatkan aksesibilitas produk melalui aplikasi pengantaran.
4. Meningkatkan Promosi di Media Sosial:
 - a. Membangun kesadaran merek dan menarik pelanggan baru melalui strategi pemasaran digital yang efektif.
 - b. Membuat akun resmi di media sosial dan secara rutin mengunggah konten menarik.
 - c. Berkolaborasi dengan influencer lokal untuk meningkatkan visibilitas usaha.

2. METODE

Metode yang kelompok kami lakukan adalah Metode wawancara, dikarenakan Metode wawancara dapat memberikan pendekatan yang lebih bagus untuk menggali informasi UMKM, wawancara yang kami lakukan wawancara semi-struktural sehingga memberikan fleksibilitas dalam pengajuan pertanyaan

Langkah-langkah Wawancara :

1. Persiapan Pertanyaan

Sebelum melakukan wawancara, kelompok kami menyiapkan beberapa pertanyaan yang berfokus pada beberapa aspek, seperti:

- a. Latar Belakang dan alasan Berdirinya Merah Putih Bakso 89.
- b. Tantangan yang terjadi pada UMKM Merah Putih Bakso 89.

- c. Apakah ada strategi pemasaran yang di lakukan UMKM Merah Putih Bakso 89.
- d. Target yang ingin di dapatkan sama UMKM Merah Putih Bakso 89.

2. Pelaksanaan Wawancara

Wawancara dilakukan secara langsung di lokasi UMKM pada Jl. Mr. Chr. Soplanit, Rumah Tiga Kec. Tlk. Ambon, Kota Ambon, Maluku untuk menciptakan suasana nyaman kepada Ibu Ayu pemilik UNKM. Ibu Ayu diberikan kesempatan untuk menjelaskan setiap pertanyaan secara bebas. Setiap sesi wawancara difoto dan di catat (dengan izin) untuk memastikan akurasi data yang kelompok kami dapatkan.

Gambar 1. Wawancara UMKM untuk mengetahui latar belakang dan informasi UMKM



Gambar 2. Wawancara UMKM kedua yang lebih mendalam



3. Analisis Data

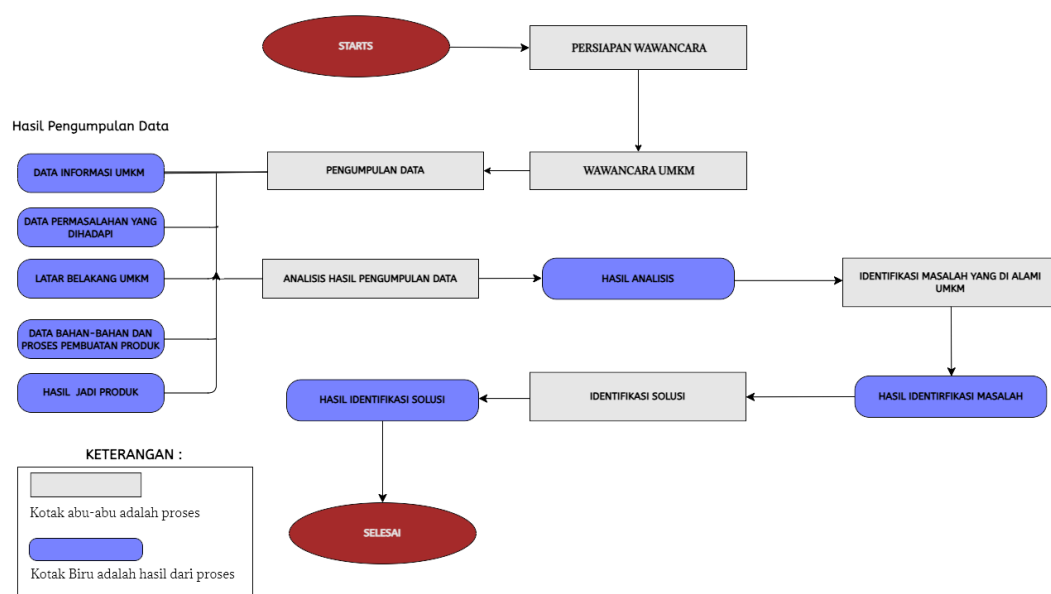
Setelah Wawancara selesai, data yang kelompok kami peroleh dianalisis dan dimasukkan ke dalam diagram flow yaitu diagram siklus konversi, dan di tambahkan dalam diagram flowchart.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Merah Putih Bakso 89 dilakukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan usaha melalui analisis siklus konversi dan penerapan Sistem Informasi Manajemen (SIM). Metode yang digunakan mencakup observasi langsung, wawancara semi-struktural, serta analisis data dengan diagram flowchart. Hasilnya menunjukkan bahwa penerapan SIM mampu meningkatkan akurasi pencatatan bahan baku, mempercepat proses produksi, dan mengoptimalkan pengelolaan stok. Selain itu, strategi pemasaran digital melalui media sosial dan platform pengantaran makanan (GoFood, GrabFood) berhasil memperluas jangkauan pasar. Keunggulan luaran kegiatan meliputi relevansi inovasi, peningkatan aksesibilitas produk, dan penguatan daya saing melalui diversifikasi menu serta promosi digital. Namun, kelemahan seperti adaptasi terhadap teknologi dan konsistensi promosi digital perlu diatasi. Keberhasilan kegiatan ini diukur melalui peningkatan efisiensi operasional, kontrol stok, dan pertumbuhan pelanggan baru. Ke depan, peluang pengembangan termasuk digitalisasi penuh operasional, diversifikasi menu sehat, dan peningkatan strategi pemasaran digital. Kegiatan ini memberikan dasar yang kuat bagi UMKM Merah Putih Bakso 89 untuk berkembang menjadi usaha yang lebih kompetitif dan berkelanjutan di pasar kuliner.

3.1. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Gambar 3. Flow Chart



Profil UMKM

Nama UMKM : Merah Putih Bakso 89
Bidang UMKM : Kuliner
Pemilik : Ibu Ayu
Alamat umkm : Jl.Mr. Chr. Soplanit, RumahTiga Kec.Tlk. Ambon, Kota Ambon Maluku
Tanggal pendirian : 22 November 2023
Jumlah tenaga kerja : 2 orang
Jenis produk : Bakso, Mie Ayam, Soto Ayam, Tempe Penyet, Ayam lalapan

Perincian *Chartflow*

1. Pengumpulan Data

Selanjutnya kami melakukan pengumpulan beberapa data yang dibutuhkan. Kami menanyakan beberapa pertanyaan mengenai beberapa aspek informasi UMKM, "Permasalahan yang di hadapi, latar belakang, biaya bahan-bahan dan proses produksinya". Kami bahkan merasakan hasil produksi UMKM untuk mengetahui rasa dan potensi nya di pasar. Kemudian kami mengolah informasi-informasi tersebut dan melihat kembali potensi-potensi dan kekurangan apa saja yang dimiliki dan yang dapat dikembangkan dan di perbaiki oleh UMKM Merah Putih Bakso 89.

2. Analisa Hasil Pengumpulan Data

Selanjutnya adalah Analisis Hasil Pengumpulan Data dari data yang diperoleh dari tahapan sebelumnya, Kami mengidentifikasi kembali dan memerinci mengenai identifikasi masalah yang didapati dengan data yang diperoleh, kemudian membandingkan dengan siklus konversi yang dimiliki, dengan tujuan melihat lebih dalam mengenai ketepatan langkah yang dilakukan oleh UMKM Merah Putih Bakso 89 dalam menjalankan bisnis mereka.

3. Identifikasi Masalah UMKM

Pada tahap ini, kami melakukan identifikasi masalah UMKM yang di hadapai untuk menyesuaikan dengan siklus yang kami terapkan yaitu siklus konversi. Untuk masalah siklus konversi yang kami dapatkan adalah masalah ke tidak aturan dalam melakukan proses pembuatan produk jualan berupa mie ayam, di karenakan banyaknya menu dalam UMKM Merah Putih Bakso 89, sehingga proses siklus konversi tidak selalu beraturan. Adapun beberapa masalah yang berada di luar jangkaun siklus konversi kami, namun kami tetap memasukkannya sebagai suatu masalah dalam Laporan kami kali ini.

4. Identifikasi Solusi Permasalahan UMKM

Tahap ini adalah tahap terakhir, Dimana kami mencari Solusi yang di hadapi sama UMKM Merah Putih Bakso 89, kebanyakan masalah yang di hadapi adalah masalah yang berada di luar siklus konversi, dan merupakan masalah yang lebih penting, sehingga kami memberikan Solusi seperti pada bab Permasalahan dan Solusi UMKM Merah Putih Bakso 89.

3.2. PENERAPAN PRODUK TEKNOLOGI DAN INOVASI KE MASYARAKAT

Kami merasa bahwa inovasi yang diberikan dapat digunakan oleh masyarakat dalam menilai kelayakan suatu produk/makan dari suatu bidang usaha. Inovasi ini juga dapat berguna bagi beberapa pekerjaan, contohnya seperti: reviewer produk/makan

yang tugasnya adalah untuk memberikan ulasan kepada orang-orang mengenai layaknnya suatu produk untuk dibeli.

Kami juga merasa bahwa Inovasi ini dapat diterapkan kedalam masing-masing bisnis dengan tujuan untuk meningkatkan kelayakan produk didalam bisnis tersebut. dengan adanya inovasi ini, bisnis-bisnis yang ada akan lebih menjaga kualitas produk yang mereka miliki dan pada akhirnya akan sangat menguntungkan perusahaan karena pelanggan akan memberikan ulasan yang baik mengenai produk yang di sajikan.

3.3. LUARAN YANG DI CAPAI

Kelompok kami menemukan inovasi yang tepat dalam memberikan ulasan mengenai kelayakan suatu produk, yang nantinya akan berguna bagi setiap lapisan masyarakat dalam menentukan kelayakan produk yang dibuat atau dicoba. Inovasi ini juga memiliki struktur yang jelas yang dimulai dari Wawancara suatu UMKM yang, kemudian mengumpulkan data UMKM Merah Putih Bakso 89 untuk mengetahui kelayakan UMKM tersebut. Dengan adanya tahapan identifikasi masalah, kami juga dapat menemukan solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang ditemukan. Ada beberapa luaran lain yang dicapai pada saat penelitian dilakukan, yaitu:

1. Pemahaman Efisiensi Produksi : Menjelaskan bagaimana proses produksi di Merah Putih Bakso 89 dapat di optimalkan untuk meningkatkan efisiensi waktu dan biaya.
2. Memahami Siklus Produksi : Memahami proses konversi produksi dimulai dari pengadaan bahan baku hingga produk jadi.
3. Peningkatkan produktivitas UMKM : Memberikan solusi yang konkret untuk meningkatkan produktivitas UMKM Merah Putih Bakso 89 melalui pengelolaan produksi yang lebih baik dan terstruktur agar lebih efisien.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usaha Merah Putih Bakso 89 didirikan oleh Ibu Ayu untuk menyediakan makanan berkualitas dan terjangkau di Kota Ambon, khususnya bagi mahasiswa dan masyarakat sekitar. Dengan lokasi yang strategis, usaha ini menawarkan menu seperti bakso, mie ayam, soto, dan lalapan, sambil menjaga pelayanan ramah dan suasana nyaman. Namun, mereka menghadapi tantangan seperti persaingan ketat, kenaikan harga bahan baku, perubahan perilaku konsumen pasca-pandemi, dan kurangnya promosi di media sosial.

Beberapa solusi telah diidentifikasi, seperti diversifikasi produk, mencari pemasok alternatif, memperkuat kehadiran di platform pengantaran makanan, dan meningkatkan promosi di media sosial untuk meningkatkan pangsa pasar dan profitabilitas. Metode wawancara semi-struktural digunakan untuk menggali informasi lebih dalam mengenai tantangan dan strategi pemasaran. Hasil menunjukkan potensi berkembang jika langkah-langkah yang tepat diambil. Inovasi penilaian kelayakan produk juga diusulkan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing usaha.

Saran

Saran yang dapat kelompok kami sampaikan kepada UMKM Merah Putih Bakso 89 dan juga kepada UMKM lainnya yang sejenis ialah. Pentingnya pengembangan strategi

pemasaran digital sangat penting. Usaha UMKM perlu meningkatkan promosi di media sosial dengan konten menarik di Instagram dan Facebook serta menggunakan iklan berbayar untuk memperluas jangkauan pasar. Diversifikasi menu dan inovasi produk juga diperlukan agar tetap bersaing, seperti menambahkan pilihan makanan sehat yang sesuai tren. Pengelolaan rantai pasokan yang efisien dengan mencari pemasok alternatif dan bekerja sama dengan petani lokal bisa mengurangi biaya dan mendukung keberlanjutan. Optimalisasi layanan pengantaran melalui platform seperti GoFood dan GrabFood akan memperluas jangkauan pelanggan. Membangun komunitas online di media sosial membantu membangun hubungan jangka panjang. Monitoring dan evaluasi berkala akan membantu mengadaptasi perubahan pasar. Dengan semua saran ini, kelompok kami harap UMKM dapat meningkatkan daya saing dan mencapai kesuksesan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dita Fitriani, & Hwihanus Hwihanus. (2023). PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM PENERAPAN SIKLUS PRODUKSI DAN PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS KINERJA UMKM. Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen, 1(1), 26–38.
<https://doi.org/10.59031/jkpim.v1i1.47>
- Faiz Zamzami, N. D. (2021, Januari). Sistem Informasi Akuntansi. Retrieved from
<https://books.google.co.id/>:
https://books.google.co.id/books/about/Sistem_Informasi_Akuntansi.html?id=tTMXEAAAQBAJ&redir_esc=y
- Malau, H. M. (2019, April). SISTEM INFORMASI AKUNTANSI SIKLUS PRODUKSI. Retrieved from
https://www.researchgate.net/publication/332684422_SISTEM_INFORMASI_AKUNTANSI_SIKLUS_PRODUKSI