

Strengthening Ambu Snack MSME through Operational, Marketing, and Financial Assistance

Mefine Septeva Pomin¹, Felycia Angellia², Rafael Golian¹, Muhammad Faiz¹, Dwining Putri Elfriede^{2,*}

¹ Sekolah Bisnis dan Ekonomi, Universitas Prasetiya Mulya, Indonesia

² Sekolah STEM Terapan, Universitas Prasetiya Mulya, Indonesia

Email: dwiningputrie@gmail.com

Article Info

Received: 6/5/2026

Revised: 15/6/2026

Accepted: 8/7/2026

Published: 21/7/2026

Keywords: finance; kuningan; marketing; operational; snack



Copyrights © Author(s). This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4.0). All writings published in this journal are personal views of the author and do not represent the views of this journal and the author's affiliated institutions.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in supporting community economic growth; however, in practice, they still face various challenges that hinder business development. 1) Background of the problem: Ambu Snack, an MSME engaged in the production and sale of cireng in Babatan Village, Kadugede District, Kuningan Regency, encountered problems in operational, marketing, and financial aspects. From an operational perspective, the identified constraints included manual dough cutting, suboptimal oil draining, inefficient spice grinding, manual labeling, non-informative product packaging, the absence of written work guidelines, and poor stock recording practices. In terms of marketing, the business lacked adequate product display facilities and had not consistently optimized digital media. Financially, the transaction and bookkeeping system remained simple and underdeveloped. (2) Objectives: This community service program aimed to strengthen the business capacity of Ambu Snack through integrated interventions in operational, marketing, and financial aspects. (3) Methods: The implementation method was carried out in three stages: pre-live-in observation, program implementation during the live-in period, and post-live-in monitoring. The programs included the provision of production equipment, namely a cimoring cutter, spinner, blender, and label printer; the development of new packaging; the preparation of standard operating procedures (SOPs) and a stock book; the provision of a display case, banner, and price list; the continuation of digital marketing efforts; and the creation of QRIS payment access and a simple financial recording book. (4) Results: The results showed improvements in production efficiency, with increases of 65.38% in the cutting process, 75.14% in oil draining, 84.00% in spice grinding, and 87.60% in labeling. In addition, the product packaging became more informative, the partner obtained SOPs and a stock book, digital marketing performance improved, and the transaction and financial recording system became more organized. (5) Conclusion: Therefore, this community service activity contributed to improving production efficiency, strengthening marketing, and enhancing the business management of Ambu Snack in a more sustainable manner. (6) Recommendations or follow-up: As a follow-up, Ambu Snack is encouraged to consistently implement SOPs, optimize digital marketing efforts, and conduct regular evaluations of operational and financial aspects to support business sustainability and growth.

Penguatan UMKM Ambu Snack melalui Pendampingan Operasional, Pemasaran, dan Keuangan

Kata Kunci: camilan;
keuangan; kuningan; operasional;
pemasaran

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat, namun dalam praktiknya masih menghadapi berbagai kendala yang dapat menghambat pengembangan usaha. (1) Latar belakang permasalahan: Ambu Snack, sebagai UMKM yang bergerak di bidang produksi dan penjualan cireng di Desa Babatan, Kecamatan Kadugede, Kabupaten Kuningan, menghadapi permasalahan pada aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Pada aspek operasional, kendala yang ditemukan meliputi proses pemotongan adonan yang masih manual, penirisan minyak yang belum optimal, penghalusan bumbu yang kurang efisien, pelabelan yang masih dilakukan secara manual, kemasan produk yang belum informatif, belum tersedianya pedoman kerja tertulis, serta pencatatan stok yang belum tertib. Pada aspek pemasaran, mitra belum memiliki sarana display produk yang memadai dan belum memaksimalkan media digital secara konsisten. Pada aspek keuangan, sistem transaksi dan pencatatan keuangan yang digunakan masih sederhana. (2) Tujuan: Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas usaha Ambu Snack melalui intervensi yang terintegrasi pada aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. (3) Metode: Metode pelaksanaan dilakukan dalam tiga tahap, yaitu observasi sebelum live-in, pelaksanaan program selama live-in, dan monitoring setelah live-in. Program yang dilaksanakan meliputi penyediaan alat produksi berupa alat pemotong cimoring, spinner, blender, dan pencetak label; pembuatan kemasan baru; penyusunan SOP dan buku stok; pengadaan etalase, banner, dan price list; keberlanjutan pemasaran digital; serta pembuatan QRIS dan buku pencatatan keuangan sederhana. (4) Hasil: Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan efisiensi produksi, yaitu 65,38% pada proses pemotongan, 75,14% pada penirisan minyak, 84,00% pada penghalusan bumbu, dan 87,60% pada pelabelan. Selain itu, kemasan produk menjadi lebih informatif, mitra memiliki SOP dan buku stok, pemasaran digital mengalami peningkatan, serta sistem transaksi dan pencatatan keuangan menjadi lebih tertata. (5) Kesimpulan: Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini berkontribusi dalam meningkatkan efisiensi produksi, memperkuat pemasaran, dan memperbaiki tata kelola usaha Ambu Snack secara lebih berkelanjutan. (6) Rekomendasi atau tindak lanjut: Sebagai tindak lanjut, Ambu Snack perlu menjaga konsistensi dalam penerapan SOP, memaksimalkan pemasaran digital, serta melakukan evaluasi berkala pada aspek operasional dan keuangan untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, khususnya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis masyarakat dan menyerap tenaga kerja di sektor informal (Yolanda & Hasanah, 2024). Berbagai kajian menunjukkan bahwa UMKM sektor pangan menjadi salah satu bidang yang paling berkembang karena produknya bersentuhan langsung dengan kebutuhan sehari-hari masyarakat. Meskipun demikian, pengembangan UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal efisiensi produksi, kualitas produk, dan penerapan teknologi tepat guna.

Sitepu et al. (2025) menjelaskan bahwa salah satu hambatan utama UMKM makanan olahan adalah penggunaan metode produksi yang masih manual dan kurang terstandarisasi, sehingga berdampak pada rendahnya produktivitas dan inkonsistensi kualitas. Keterbatasan peralatan produksi menyebabkan proses kerja menjadi lebih lama dan berisiko menurunkan daya saing usaha (Iwan Mulyana, 2024).

Ambu Snack merupakan salah satu UMKM di Desa Babatan, Kecamatan Kadugede, Kabupaten Kuningan, yang bergerak dalam produksi dan penjualan cireng. Usaha ini dikelola secara rumahan dengan skala produksi harian yang masih terbatas. Berdasarkan hasil observasi dan diskusi langsung dengan pemilik usaha, ditemukan sejumlah kendala yang saling berkaitan pada aspek operasional, pemasaran, dan keuangan, sehingga menyebabkan efisiensi

produksi Ambu Snack secara keseluruhan masih rendah. Agar akar permasalahan tersebut dapat dipahami secara lebih sistematis dan tajam, identifikasi masalah pada aspek operasional dipetakan menggunakan diagram *fishbone* (tulang ikan) dengan pendekatan 4M, yaitu Manusia, Metode, Mesin, dan Material, sebagaimana disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Fishbone Akar Permasalahan Operasional Ambu Snack (Analisis 4M)

Diagram tersebut menunjukkan bahwa rendahnya efisiensi produksi pada Ambu Snack tidak bersumber dari satu sebab tunggal, melainkan dari akumulasi beberapa akar masalah yang saling berkaitan pada keempat kategori 4M, mulai dari proses pemotongan adonan yang masih manual hingga belum tersedianya pedoman kerja tertulis bagi mitra. Penjelasan lebih rinci mengenai kontribusi masing-masing akar masalah tersebut, termasuk keterkaitannya dengan kebutuhan penguatan pada aspek pemasaran dan keuangan, diuraikan pada paragraf-paragraf berikut.

Pada tahap penirisan, produk yang telah digoreng hanya ditiriskan secara konvensional tanpa alat khusus, sehingga masih terdapat sisa minyak yang menempel pada permukaan cireng. Hal ini berpotensi mempengaruhi tekstur, cita rasa, serta daya simpan produk. Selanjutnya, proses penghalusan bawang putih dan bumbu lainnya masih menggunakan ulekan berbahan batu. Selain memerlukan tenaga dan waktu yang lebih lama, penggunaan ulekan batu juga memiliki risiko kontaminasi fisik apabila terdapat serpihan batu yang terlepas dan tercampur dalam bahan. Blender berukuran besar yang tersedia memang masih digunakan, tetapi kondisinya kurang stabil saat dioperasikan sehingga menimbulkan kekhawatiran dari sisi keselamatan kerja dan konsistensi hasil.

Permasalahan lainnya ditemukan pada tahap pengemasan, khususnya dalam penulisan tanggal kadaluarsa yang masih dilakukan secara manual menggunakan spidol. Cara ini memperlambat proses pengemasan dan menghasilkan tampilan yang kurang rapi serta tidak seragam. Secara keseluruhan, berbagai kendala tersebut menunjukkan bahwa potensi pengembangan usaha belum sepenuhnya dapat dimaksimalkan karena terbatasnya dukungan peralatan produksi yang memadai. Apabila kondisi ini dibiarkan, maka peningkatan kapasitas produksi akan sulit tercapai, dan usaha akan mengalami keterbatasan dalam memenuhi permintaan yang lebih besar. Oleh karena itu, diperlukan intervensi yang terarah melalui penyediaan alat produksi yang sesuai kebutuhan serta pelatihan penggunaannya secara langsung (Ramziqi et al., 2025). Pendekatan ini sejalan dengan hasil pengabdian Meilan et al. (2025) yang menegaskan bahwa penerapan teknologi tepat guna pada UMKM pangan mampu meningkatkan efisiensi kerja, menjaga kualitas produk, serta memperbaiki standarisasi proses produksi.

Selain pada peningkatan efektivitas proses produksi, pengembangan usaha Ambu Snack juga perlu didukung melalui pembaruan kemasan produk, penyusunan SOP, dan pembuatan buku pencatatan stok. Mardatillah et al. (2025) mengatakan bahwa kemasan tidak hanya berfungsi sebagai pelindung produk, tetapi juga menjadi bagian penting dalam membangun identitas usaha, menyampaikan informasi produk, dan meningkatkan daya tarik di mata konsumen. Di sisi lain, SOP dan pencatatan stok dibutuhkan agar proses operasional berjalan lebih tertata, konsisten, dan mudah dikendalikan (Rani et al., 2024). Pada banyak UMKM, belum adanya pedoman kerja tertulis dan pencatatan persediaan yang rapi sering kali menyebabkan alur kerja tidak seragam dan pengawasan bahan maupun produk menjadi kurang optimal. Oleh karena itu, intervensi pada aspek ini penting dilakukan agar usaha tidak hanya lebih efisien dalam produksi, tetapi juga lebih siap berkembang secara operasional.

Dari sisi pemasaran, Ambu Snack juga menghadapi tantangan dalam memperkuat visibilitas produk, baik secara *offline* maupun *online*. Secara *offline*, warung mitra membutuhkan sarana *display* yang lebih representatif

agar produk terlihat lebih rapi dan menarik bagi konsumen. Secara *online*, pemanfaatan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp perlu dijalankan secara lebih konsisten agar mampu membangun *brand awareness* dan memperluas jangkauan pasar. Hal ini menunjukkan bahwa diperlukan upaya yang terintegrasi antara strategi pemasaran *offline* dan *online* agar visibilitas produk dapat meningkat secara optimal sekaligus memperkuat daya saing usaha. Dalam menghadapi persaingan bisnis yang kian kompetitif, pemanfaatan teknologi digital menjadi salah satu strategi yang dapat diterapkan oleh UMKM guna meningkatkan kinerja usahanya (Lesirollo et al., 2025). Dengan demikian, penguatan pemasaran melalui pengadaan etalase, pembaruan *banner* dan *price list*, serta keberlanjutan konten digital menjadi langkah yang relevan bagi pengembangan Ambu Snack.

Pada aspek keuangan, kebutuhan penguatan usaha juga terlihat dari belum optimalnya sistem transaksi dan pencatatan keuangan yang digunakan mitra. Bagi UMKM, pencatatan keuangan sederhana memiliki peran penting karena membantu pelaku usaha memantau arus kas, mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan usaha (Aprilia & Wafa, 2024). Selain itu, penggunaan metode pembayaran digital seperti QRIS juga semakin relevan karena memberikan kemudahan transaksi bagi konsumen sekaligus mendukung UMKM untuk terhubung dengan ekosistem keuangan digital yang lebih luas. Oleh karena itu, pendampingan pada aspek keuangan dilakukan melalui pembuatan QRIS dan buku pencatatan keuangan sederhana agar transaksi dan administrasi usaha Ambu Snack dapat berjalan dengan lebih tertib.

Berdasarkan berbagai permasalahan yang telah ditemukan, program pengabdian ini tidak hanya berfokus pada peningkatan efisiensi produksi, tetapi juga diarahkan untuk memperbaiki sistem usaha Ambu Snack secara menyeluruh, mencakup aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Pendekatan ini dilakukan agar Ambu Snack memiliki dasar usaha yang lebih kuat, mulai dari proses produksi, tampilan dan strategi promosi produk, hingga pengelolaan transaksi serta pencatatan keuangan yang lebih rapi. Oleh karena itu, tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memperkuat kapasitas usaha Ambu Snack melalui upaya perbaikan yang dilakukan secara terintegrasi pada ketiga aspek tersebut, sehingga usaha dapat berkembang dengan lebih baik. Dengan demikian, program yang dilaksanakan diharapkan mampu mendukung peningkatan kapasitas usaha secara lebih terintegrasi dan berkelanjutan.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui tiga tahapan utama, yaitu observasi sebelum *live-in*, pelaksanaan program selama *live-in*, dan monitoring setelah *live-in*. Untuk memberikan gambaran mengenai keterkaitan antar tahap, alur pelaksanaan disajikan secara visual pada Gambar 2. Perubahan tersebut dianalisis secara deskriptif dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah penggunaan alat, sehingga terlihat secara objektif sejauh mana efektivitas implementasi yang telah dilakukan. Instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi alat ukur waktu dan data digital. Pengukuran metrik waktu dilakukan secara objektif menggunakan *stopwatch* melalui metode observasi langsung secara berulang untuk menjamin konsistensi data. Sedangkan data pemasaran diekstraksi dari *dashboard analytics* platform TikTok.



Gambar 2. Diagram Alur Tiga Tahap Pelaksanaan Program Pendampingan Ambu Snack

Tahap observasi sebelum *live-in* dilaksanakan pada November 2025 melalui *online meeting* dan komunikasi lanjutan menggunakan WhatsApp bersama mitra. Pada tahap ini dilakukan untuk mengenali kondisi awal usaha, mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra, serta menentukan bentuk intervensi yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Selain itu, tim juga melakukan pengumpulan data awal terkait alur produksi, metode pemasaran, dan sistem pencatatan usaha yang digunakan oleh Ambu Snack.

Tahap pelaksanaan program dilakukan selama periode *live-in*, yaitu pada 3 Desember 2025 sampai dengan 22 Desember 2025. Pada tahap ini, tim melaksanakan program pendampingan yang telah dirancang berdasarkan hasil observasi, yang mencakup aspek operasional, pemasaran, dan keuangan. Pada aspek operasional, kegiatan meliputi penyerahan dan pelatihan alat produksi berupa alat pemotong cimoring, *spiner*, blender dan pencetak label. Selain itu, tim melakukan pembaruan desain kemasan, penyusunan standar operasional prosedur (SOP) produksi serta

pembuatan buku stok sederhana. Pada aspek pemasaran, kegiatan yang dilakukan meliputi pengadaan etalase produk, pembaruan *banner* dan *price list*, serta membuat konten promosi di media sosial. Pada aspek keuangan, kegiatan meliputi pembuatan QRIS sebagai metode pembayaran digital dan penyusunan buku keuangan sederhana.

Selanjutnya, tahap monitoring dilakukan setelah periode *live-in* selesai dilaksanakan pada Januari hingga April 2026. Monitoring dilakukan secara berkala setiap bulan melalui *online meeting* bersama Ibu Ambu Ikah untuk memantau perkembangan implementasi program, melihat tingkat pemanfaatan sarana yang telah diberikan, serta mengevaluasi keberlanjutan hasil pendampingan pada usaha Ambu Snack. Evaluasi hasil kegiatan dilakukan secara deskriptif dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian, terutama pada aspek efisiensi waktu produksi, sistem pemasaran dan administrasi usaha.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyelesaian permasalahan yang dihadapi oleh mitra selama masa pengabdian dilakukan melalui 3 tahapan, antara lain tahap observasi sebelum masa *live-in*, tahap pelaksanaan selama masa *live-in*, dan tahap monitoring setelah masa *live-in*. Permasalahan tersebut terbagi menjadi 3 aspek utama dalam menjalani usaha, yaitu aspek operasional, pemasaran, dan keuangan.

A. Aspek Operasional

Operasional dalam bisnis merupakan manajemen yang bertanggung jawab dalam merencanakan, mengoordinasikan, dan mengendalikan sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa bagi pelanggan (Mariani, 2022). Pada aspek operasional ditemukan bahwa proses produksi belum memiliki SOP tertulis sehingga pelaksanaannya dilakukan berdasarkan kebiasaan kerja sehari-hari. Kapasitas penyimpanan produk beku masih terbatas karena *freezer* yang digunakan penuh dan menyulitkan proses penyortiran produk. Selain itu, proses distribusi dan pengemasan masih dilakukan secara manual sehingga efisiensi operasional belum optimal.

Berdasarkan hasil observasi, kegiatan pelaksanaan program pada aspek operasional mencakup pembelian alat produksi, pembuatan dan pencetakan kemasan baru, penyusunan SOP, serta pembuatan buku stok. Pengadaan alat produksi dilakukan untuk menjawab kendala utama yang dihadapi mitra, terutama pada proses pemotongan adonan cimoring, penirisan minyak cimoring, penghalusan bumbu, dan pelabelan produk. Alat yang diberikan meliputi alat pemotong cimoring, *spinner*, blender, dan alat pencetak label. Setelah alat-alat tersebut digunakan, proses produksi terbukti menjadi lebih cepat, lebih rapi, dan hasilnya lebih konsisten dibandingkan sebelumnya. Pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan menunjukkan adanya perubahan yang terukur pada aspek efisiensi proses produksi di Ambu Snack, seperti yang terlihat pada Tabel 1 dan Tabel 2. Intervensi berupa penyediaan alat produksi yang tepat guna dan pelatihan operasional tidak hanya memperbaiki pola kerja, tetapi juga memberikan dampak nyata terhadap kecepatan dan konsistensi setiap tahapan produksi cireng.

Tabel 1. Waktu Produksi Cimoring Ambu Snack Sebelum dan Sesudah Kegiatan Pengabdian

2=No.	2=Alat	2=Indikator Pengukuran	Waktu		2= Margin Penurunan Waktu (detik)	2=Persentase Kenaikan Efisiensi
			Sebelum (detik)	Sesudah (detik)		
1	Alat Pemotong	Kecepatan pemotongan adonan cimoring per silinder	138.49	47.94	90.55	65.38%
2	Spinner	Durasi penirisan minyak per <i>batch</i>	1.050	270	780	75.14%
3	Blender	Waktu penghalusan bumbu/bahan	750	120	630	84.00%
4	Pencetak Label	Kecepatan penempelan/pencetakan per lembar	15.12	1.83	13.29	87.60%

Berdasarkan hasil pengukuran, penggunaan alat pemotong berhasil menurunkan waktu pemotongan adonan cimoring per silinder dari 138,49 detik menjadi 47,94 detik, atau meningkat efisien sebesar 65,38%. Pada tahap penirisan, penggunaan *spinner* mampu memangkas waktu penirisan minyak per *batch* dari 1.050 detik menjadi 270 detik, dengan peningkatan efisiensi sebesar 75,14%. Pada proses penghalusan bumbu, blender baru menurunkan waktu kerja dari 750 detik menjadi 120 detik, sehingga efisiensinya meningkat sebesar 84,00%. Adapun pada tahap pelabelan, alat pencetak label menurunkan waktu pengerjaan per lembar dari 15,12 detik menjadi 1,83 detik, dengan peningkatan efisiensi sebesar 87,60%. Data tersebut menunjukkan bahwa penggunaan alat produksi

yang lebih tepat guna memberikan dampak langsung terhadap percepatan proses kerja di setiap tahapan produksi utama.

Tabel 2. Operasional Cimoring Ambu Snack Sebelum dan Sesudah Kegiatan Pengabdian

Program/ Kegiatan	Indikator Sukses	Metrik / Aspek Pengukuran	Sebelum	Sesudah
Pembuatan dan pencetakan kemasan baru	<i>Kemasan produk lebih seragam dan informatif</i>	<i>Kesesuaian ukuran kemasan, pencantuman berat bersih, komposisi, dan kejelasan varian rasa</i>	Kemasan belum sepenuhnya seragam, informasi produk belum dicantumkan secara konsisten, dan varian rasa belum dibedakan secara jelas	Kemasan telah disesuaikan dengan ukuran produk, berat bersih dan komposisi dicantumkan lebih jelas, serta varian rasa dibedakan berdasarkan warna kemasan
Penyusunan SOP produksi serta panduan penggunaan dan perawatan alat produksi	<i>Tersedianya pedoman kerja tertulis bagi mitra</i>	<i>Keberadaan dokumen operasional tertulis dan kejelasan alur kerja</i>	Belum terdapat pedoman tertulis terkait proses produksi, penyimpanan, dan penggunaan alat	Mitra telah memiliki dokumen SOP dan panduan tertulis yang dapat digunakan sebagai acuan kerja
Pembuatan buku stok	<i>Pencatatan persediaan produk lebih tertib</i>	<i>Ketersediaan media pencatatan stok dan keteraturan administrasi persediaan</i>	Pencatatan stok belum dilakukan secara rutin sehingga jumlah produk belum terdokumentasi dengan baik	Mitra memiliki buku stok untuk mencatat arus keluar-masuk produk secara lebih teratur

Perbaikan pada aspek operasional tidak hanya dilakukan melalui pengadaan alat, tetapi juga melalui perancangan dan pencetakan kemasan baru yang disesuaikan dengan ukuran produk, berat bersih, komposisi produk, serta variasi rasa yang dimiliki. Sebelum program dijalankan, kemasan yang digunakan oleh mitra masih belum menampilkan informasi produk secara konsisten. Setelah dilakukan pembaruan, kemasan produk menjadi lebih tertata, informatif, dan lebih mencerminkan identitas usaha Ambu Snack, seperti yang terlihat pada Gambar 3. Selain itu, setiap varian rasa dibedakan melalui warna kemasan agar lebih mudah dikenali oleh konsumen, yaitu biru untuk rasa original, cokelat untuk barbeque, merah untuk pedas, dan oranye untuk balado. Pembaruan kemasan ini tidak hanya meningkatkan tampilan visual produk, tetapi juga membantu proses pengemasan menjadi lebih sistematis dan memudahkan pengelompokan produk berdasarkan varian rasa.



Gambar 3. Kemasan Produk Cimoring Ambu Snack

Penguatan pada aspek operasional juga dilakukan melalui penyusunan dokumen SOP produksi serta panduan penggunaan dan perawatan alat, seperti yang terlihat pada Gambar 4. Dokumen ini disusun sebagai pedoman kerja tertulis agar mitra memiliki acuan yang jelas dalam menjalankan setiap tahapan produksi, mulai dari persiapan bahan, penggunaan alat, proses pengolahan, hingga penyimpanan produk. Dengan adanya dokumen tersebut, alur kerja menjadi lebih tertata, penggunaan alat dapat dilakukan dengan lebih tepat, dan konsistensi proses produksi menjadi lebih mudah dijaga.

	AMBU SNACK Jalan Pembangunan RT.01/RW.01 Dusun Pahing, Babatan, Kec. Kadugede Kabupaten Kuningan, Cirebon, 45561	
	STANDARD OPERATING PROCEDURE (SOP)	Tanggal 22-12-2025 Halaman 1 dari 8

**DOKUMEN
PROSEDUR OPERASIONAL STANDAR
CIMORING**



AMBU SNACK

1. TUJUAN

- 1.1 Menetapkan prosedur standar yang wajib diikuti untuk setiap tahapan produksi mulai dari penyiapan bahan baku hingga Pengemasan, sesuai dengan Diagram Alir Proses.
- 1.2. Menjamin konsistensi mutu (sensorik) dan keamanan pangan produk akhir.

2. PROSEDUR KERJA

Operator wajib mematuhi Prosedur Kebersihan Personel (wajib mencuci tangan, mengenakan APD lengkap seperti sarung tangan, *hairnet*, dan pakaian kerja bersih, serta dilarang menggunakan perhiasan), sebelum memulai proses dan setiap kali berganti tahap penanganan bahan.

Gambar 4. Dokumen SOP Ambu Snack

Disamping itu, penyusunan buku stok juga dilakukan sebagai upaya mendukung ketertiban administrasi persediaan produk, seperti yang terlihat pada Gambar 5. Sebelum adanya pendampingan, pencatatan stok belum dilaksanakan secara konsisten sehingga jumlah produk yang diproduksi, terjual, dan masih tersedia belum terdokumentasi secara jelas. Dengan adanya buku stok, mitra menjadi lebih mudah dalam mencatat arus keluar-masuk produk serta memantau kondisi persediaan secara lebih teratur. Pencatatan ini juga bermanfaat sebagai dasar untuk melakukan evaluasi produksi secara berkala. Keinginan dan kemauan pelaku mitra untuk melanjutkan serta mengembangkan usaha merupakan fondasi utama dalam mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan (Vincent et al., 2022).



Gambar 5. Buku Pencatatan Stok Ambu Snack

B. Aspek Pemasaran

Pemasaran dalam bisnis merupakan aktivitas dan proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, serta mempertukarkan penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan maupun masyarakat secara luas (Kotler & Keller, 2015). Pada usaha Ambu Snack, pemasaran dilakukan secara *offline* dan *online*. Pemasaran *offline* dilakukan melalui penjualan pada lokasi produksi tetap, yaitu warung yang dimiliki oleh mitra. Oleh sebab itu, mitra membutuhkan etalase untuk menampilkan produknya, serta *banner* yang ditampilkan di depan warung sebagai peningkat kesadaran konsumen terhadap merek dan produk Ambu Snack. Sementara itu, pemasaran secara *online* dilakukan melalui media sosial yang dimiliki oleh mitra, antara lain Instagram, TikTok, dan WhatsApp. Melihat kondisi pemasaran mitra pada masa observasi awal, menimbulkan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi, antara lain pembelian etalase, pembaharuan *banner*, pembaharuan *price list*, serta keberlanjutan *digital marketing*. Dengan solusi tersebut, ditentukan indikator sukses setiap program kerja yang dilaksanakan. Tabel 3 menunjukkan perubahan aspek pemasaran sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian yang dilakukan.

Tabel 3. Pemasaran Cimoring Ambu Snack Sebelum dan Sesudah Kegiatan Pengabdian

Platform	Indikator Sukses	Metrik / Aspek Pengukuran	Sebelum	Sesudah	Presentase Kenaikan
3=Online (TikTok)	3=Peningkatan <i>brand awareness</i> produk yang dapat diamati melalui peningkatan jumlah <i>followers</i> dan <i>likes</i> , sehingga dapat berdampak pada keinginan penonton untuk melanjutkan transaksi pembelian pada <i>whatsapp</i>	<i>Views</i>	Rata-rata ±150 views	Rata-rata ±1.600 views	966,67%
2=Offline	Terpenuhinya sarana penjualan permanen yang meningkatkan kerapian display produk dan keberlanjutan operasional mitra	<i>Followers</i>	141	222	57,45%
		Jumlah <i>Likes</i>	1.800	18.200	911,11%
	Terpasangnya banner baru yang secara jelas merepresentasikan produk Ambu Snack dan meningkatkan daya tarik lokasi penjualan	<i>Banner</i>	Banner rusak	Banner dengan design baru	-

Mengacu pada penjabaran hasil dan tujuan pada Tabel 3, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan program pengabdian pada aspek pemasaran telah memenuhi indikator keberhasilan yang ditetapkan selama masa observasi, baik pada *platform online* maupun *offline*. Pada pemasaran digital melalui TikTok, terlihat adanya peningkatan dalam jangkauan konten, pertumbuhan jumlah pengikut, serta interaksi *audiens* yang semakin aktif, yang menunjukkan mulai terbentuknya *awareness* terhadap produk, seperti yang terlihat pada Gambar 6. Berdasarkan grafik pada Gambar 4, sumber kenaikan penonton konten Ambu Snack berasal dari kategori “*for you*” sebanyak 90,3%, “*personal profile*” sebanyak 8,7%, dan kategori “*search*” sebanyak 0,9%.

Sementara itu, pada aspek *offline*, perbaikan tampak dari tersedianya sarana pendukung penjualan seperti etalase yang lebih rapi serta penggunaan *banner* baru yang lebih representatif, sehingga mampu meningkatkan daya tarik visual di lokasi penjualan. Penampakan banner dan etalase dapat dilihat pada Gambar 7 dan 8. Hasil ini sejalan dengan temuan Risqiani et al. (2024) yang menyatakan bahwa pemasaran digital berperan penting dalam meningkatkan pengenalan merek, memperluas interaksi dengan konsumen, serta memperkuat daya saing UMKM di tengah perubahan perilaku pasar yang semakin terdigitalisasi. Dengan demikian, berikut merupakan perbandingan hasil yang disajikan secara visual.



Gambar 6. Performa pada Platform Tik Tok Ambu Snack Desember'25 - Januari'26



Gambar 7. Banner Ambu Snack



Gambar 8. Etalase Produk Ambu Snack

C. Aspek Keuangan

Hasil observasi menunjukkan bahwa pencatatan pemasukan dan pengeluaran Ambu Snack masih belum dilakukan secara terstruktur. Mitra masih mengandalkan pembayaran tunai sebagai metode utama dalam kegiatan jual beli. Selain itu, mitra belum memiliki sitem pembukuan rutin, pencatatan arus kas serta pencatatan stok barang masuk dan keluar. Kondisi ini menyebabkan Ambu Snack mengalami kesulitan dalam memantau kondisi keuangan usaha serta menghitung keuntungan secara akurat.

Berdasarkan permasalahan tersebut, solusi yang diberikan adalah pembuatan QRIS dan penyediaan pencatatan keuangan sederhana. Hasil pembuatan QRIS bagi Ambu Snack dapat dilihat pada Gambar 7. Penggunaan QRIS dapat mempermudah proses transaksi, meningkatkan efisiensi operasional bisnis, serta berpotensi meningkatkan pendapatan pedagang (Putri et al., 2024). Seiring berkembangnya teknologi dan perubahan kebiasaan konsumen, QRIS mulai diterapkan sebagai alternatif pembayaran untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Langkah ini menjadi semakin relevan mengingat penggunaan pembayaran digital di masyarakat terus meningkat. Pratiwi et al. (2023) menyatakan bahwa metode pembayaran digital seperti QRIS tidak hanya memudahkan konsumen, tetapi juga membantu UMKM untuk lebih terhubung dengan ekosistem keuangan digital yang lebih luas, sehingga dapat mendukung perkembangan usaha secara berkelanjutan. Penyediaan pencatatan sederhana dapat membantu pelaku usaha mengetahui kondisi usaha, menghitung keuntungan dan kerugian, serta menentukan langkah yang tepat untuk mengembangkan bisnisnya (Fadhila & Ningsih, 2024). Dengan sistem yang sederhana, mitra dapat melanjutkan pencatatan secara mandiri.



Gambar 7. QRIS Ambu Snack

4. SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada UMKM Ambu Snack menunjukkan bahwa pendampingan yang dilakukan mampu memberikan dampak positif pada tiga aspek utama usaha, yaitu operasional, pemasaran, dan keuangan. Pada aspek operasional, penyediaan alat produksi seperti alat pemotong, spinner, blender, dan pencetak label terbukti membantu meningkatkan efisiensi waktu kerja pada beberapa tahapan produksi. Selain itu, pembaruan kemasan, penyusunan dokumen SOP, dan pembuatan buku stok juga turut mendukung proses kerja yang lebih rapi, konsisten, dan terarah. Pada aspek pemasaran, pengadaan etalase, pembaruan banner dan price list, serta keberlanjutan *digital marketing* membantu meningkatkan tampilan usaha secara *offline* sekaligus memperluas jangkauan promosi secara *online*. Hal ini terlihat dari peningkatan performa pemasaran *digital*, khususnya pada platform TikTok, yang menunjukkan kenaikan *views*, *followers*, dan jumlah *likes*. Sementara itu, pada aspek keuangan, pembuatan QRIS dan buku pencatatan keuangan sederhana membantu mitra memiliki sistem transaksi dan administrasi keuangan yang lebih praktis serta lebih mudah dijalankan secara mandiri.

Secara keseluruhan, program pengabdian ini tidak hanya membantu menyelesaikan kendala teknis yang dihadapi mitra, tetapi juga memperkuat pengelolaan usaha secara lebih menyeluruh. Pendekatan yang dilakukan menunjukkan bahwa pengembangan UMKM akan lebih efektif apabila tidak hanya berfokus pada proses produksi, tetapi juga disertai dengan penguatan pada sisi pemasaran dan keuangan. Ke depan, mitra disarankan untuk menjaga konsistensi dalam penggunaan alat, menerapkan SOP secara berkelanjutan, melanjutkan pencatatan stok dan keuangan secara rutin, serta mempertahankan aktivitas promosi digital agar hasil yang telah dicapai dapat terus berkembang dan mendukung keberlanjutan usaha.

Selain capaian tersebut, kegiatan ini juga memiliki beberapa keterbatasan yang perlu menjadi perhatian dalam menginterpretasikan hasil. Pertama, periode monitoring yang berlangsung selama empat bulan (Januari - April 2026) belum memungkinkan evaluasi terhadap capaian efisiensi produksi dan performa pemasaran digital dengan variasi kondisi usaha akibat faktor musiman, dinamika permintaan pasar, maupun faktor operasional lainnya. Ketiga, evaluasi program dilakukan melalui pendekatan sebelum-sesudah tanpa kelompok pembanding, sehingga peningkatan yang diamati belum sepenuhnya dapat dikaitkan secara langsung dengan intervensi yang diberikan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian selanjutnya disarankan menerapkan periode monitoring yang lebih panjang serta pendekatan evaluasi yang lebih komprehensif untuk memperoleh bukti yang lebih kuat mengenai efektivitas intervensi dan keberlanjutan program.

PERSANTUNAN

Penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada PPUK (Pusat Pengembangan Usaha Kecil) atas dukungan yang telah diberikan dalam pelaksanaan program pengabdian ini, khususnya melalui fasilitasi dan pendanaan yang sangat membantu keberlangsungan kegiatan pendampingan kepada mitra. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Prasetya Mulya atas dukungan institusional dan akademik yang memungkinkan program community development ini dapat terlaksana dengan baik sebagai bagian dari kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung pengembangan UMKM. Selain itu, penulis juga menyampaikan apresiasi yang tulus kepada Ibu Ambu Ikah selaku pemilik usaha Ambu Snack yang telah berkenan menjadi mitra dalam kegiatan ini serta memberikan kerja sama, keterbukaan, dan partisipasi aktif selama proses pelaksanaan program hingga evaluasi. Dukungan dari seluruh pihak tersebut menjadi bagian yang sangat penting dalam menunjang kelancaran kegiatan pengabdian dan penyusunan artikel ini.

KONTRIBUSI PENULIS

Perencanaan program dan penyusunan konsep kegiatan: FA, SV, MSP; Observasi, identifikasi masalah, dan koordinasi dengan mitra: MF, RG, AJK; Pelaksanaan pendampingan pada aspek operasional, pemasaran, dan keuangan: FA, SV, AMY, MNR, MSP, MF, RG, AJK; Penyediaan dan implementasi alat serta media pendukung usaha: AMY, MNR; Pengumpulan, pengolahan, dan analisis data hasil kegiatan: FA, MSP, RG, MF, DPE; Penyusunan draft artikel dan penyajian hasil: MSP, FA, RG, MF, DPE; Penyuntingan, revisi, dan finalisasi artikel: FA, MSP, RG, MF, DPE

Conflict of Interest

Penulis menyatakan bahwa tidak terdapat konflik kepentingan dalam seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari pelaksanaan program pengabdian, pengolahan hasil, hingga penyusunan dan publikasi artikel ini. Seluruh isi artikel disusun secara objektif berdasarkan temuan dan pengalaman selama kegiatan berlangsung, tanpa adanya pengaruh dari kepentingan pribadi, komersial, maupun institusional tertentu yang dapat mempengaruhi isi, analisis, ataupun kesimpulan yang disampaikan. Dengan demikian, penulis memastikan bahwa artikel ini disusun secara akademik dan profesional sebagai bentuk pelaporan atas kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan.

PENDANAAN

Pelaksanaan program pengabdian ini mendapat dukungan pendanaan dari PPUK (Pusat Pengembangan Usaha Kecil) Universitas Prasetya Mulya. Dukungan tersebut diberikan dalam bentuk modal kerja sebesar Rp1.750.000 yang dimanfaatkan untuk menunjang pelaksanaan program pada UMKM Ambu Snack. Bantuan pendanaan ini berperan dalam mendukung kebutuhan usaha selama program berjalan, khususnya yang berkaitan dengan penguatan kegiatan operasional. Selain itu, pendanaan tersebut juga menunjukkan adanya komitmen institusi dalam mendukung pengembangan usaha kecil melalui kegiatan pendampingan yang terarah.

REFERENSI

- Aprilia, P., & Wafa, Z. (2024). Digitalisasi Keuangan: Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan UMKM dengan Bantuan Aplikasi BukuWarung. *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 6(1). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/11352>
- Fadhila, N., & Ningsih, D. A. (2024). Penggunaan Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *LIABILITIES (JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI)*, 7(1), 30–37.
- Iwan Mulyana, R. (2024). Optimalisasi Produksi dan Keuangan UMKM New Herbis dengan Teknologi Modern. *Integrative Perspectives of Social and Science Journal*, 1(02 November), 281–289.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2015). *Framework for Marketing Management, A, Global Edition: European Edition*. Pearson Education.
- Lesirolu, I. L. S., Laurent, F. C., Hugo, G., Amalia, A. A., Asriyani, A., Iksan, H. A., Zhafirsyah, D., & Elfriede, D. P. (2025). Integrasi Industri Dan Umkm Melalui Digitalisasi Badan Usaha Milik Desa (BumDes) Batuanten Kabupaten Banyumas. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 277–287. <https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v7i2.11681>
- Mardatillah, A., Zubaidah, E., Riza, N. B., Yusnidar, Y., & Yuli, A. R. (2025). Daya Saing UMKM Melalui Kemasan Berkelanjutan: Pengabdian Kepada Masyarakat di Terengganu, Malaysia. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 1905–1911. <https://doi.org/10.31004/cdj.v6i2.43764>

- Mariani, M. (2022). Manajemen Operasional Pada Proses Produksi Perusahaan. *OPTIMAL Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1), 95–108. <https://doi.org/10.55606/optimal.v2i1.1362>
- Meilan, R., Suyono, A. P., Ramadhan, R., Fitria, S. N., & Haifa, N. (2025). Implementasi Teknologi Tepat Guna Sebagai Bentuk Efisiensi Produksi dan Keberlanjutan Usaha UKM Abon. *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat (Janayu)*, 6(4), 336–347. <https://doi.org/10.22219/janayu.v6i4.42245>
- Pratiwi, D. N., Pravasanti, Y. A., Meutia, Y. P. R., Meilani, N. K., & Kusuma, I. L. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Kelompok UMKM Di Sukoharjo. *BUDIMAS: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT*, 5(1). <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/8033>
- Putri, I. D., Fauzita, K. A., Nursianda, A., Aulianti, F., Rais, E. H., Sibarani, N. K., & Rozak, R. W. A. (2024). Dampak Alat Pembayaran QRIS terhadap Omzet Penjualan Pedagang Kuliner. *Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi*, 2(3), 01–16. <https://doi.org/10.30640/trending.v2i3.2453>
- Ramziqui, A. S., Wahyudi, D. J., Fauzianti, M. K., Septiana, M. P., Saputra, F. M., Systia, D. L., Kirana, M. I. N., Mukmin, A. A., Syahputra, A. Y., Fadilla, I. R. A., Nararya, H. A., & Lisan, F. (2025). Penerapan Mesin Pemotong Keripik Pisang Guna untuk Meningkatkan Hasil Produksi UMKM Keripik Pisang Cahaya Fajar di Kecamatan Blimbing Kota Malang. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(3), 1539–1549. <https://doi.org/10.70609/i-com.v5i3.7975>
- Rani, C. R. A. K., Jariyah, Munarko, H., Winarti, S., & Wahyusi, K. N. (2024). Sosialisasi dan Perancangan Standard Operating Procedure (SOP) di UD Sofia Cookies Surabaya. *Abdimesin*, 4(1), 45–53. <https://doi.org/10.33005/abdimesin.v4i1.3>
- Risqiani, R., Murtiningsih, R. S., Riorini, S. V., & Walidaeni, I. (2024). Membangun Brand Awareness melalui Digital Marketing pada Kelompok UMKM RUFATA: Creating Brand Awareness through Digital Marketing at RUFATA MSME Group. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 9(8), 1530–1535. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v9i8.7175>
- Sitepu, I., Panjaitan, R., Sipayung, G., Fadillah, F., & Saragih, J. P. (2025). Transformasi Proses Produksi UMKM Melalui Pendampingan Teknologi Mesin Perajang Bawang Berbasis Motor Listrik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sapangambe Manoktok Hitei*, 5(2), 424–434. <https://doi.org/10.36985/0qfbv485>
- Vincent, V., Meisyana, C., Riady, K. W., Abigeyl, N., Hamid, G. G., Vincent, V., Margaretha, E., Joan, A. J., & Elfriede, D. P. (2022). Peningkatan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kluster Makanan Kering di Kabupaten Cianjur. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 11–22. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v6i1.3722>
- Yolanda, C., & Hasanah, U. (2024). Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS*, 2(3), 170–186. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i3.1147>