

**PELATIHAN PENGEMBANGAN UKM KRIPIK
SINGKONG DI DESA SIMPANGAN KECAMATAN
CIKARANG UTARA KABUPATEN BEKASI**

Nani Hartati¹, Miftakul Huda²

¹ Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial,
Universitas Pelita Bangsa

nani.hartati@pelitabangsa.ac.id

² Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial, Universitas
Pelita Bangsa

miftakulhuda@pelitabangsa.ac.id

Abstrak

Industri keripik singkong adalah bisnis yang dibudidayakan oleh pelaku usaha di Desa Simpangan Kecamatan Cikarang Utara Bekasi, sebuah usaha yang potensial untuk dikembangkan. Salah satu pengolah keripik singkong adalah UKM Bpk Izul yang dikatakan oleh masyarakat setempat bahwa mereka memiliki kualitas dan rasa yang unggul. Namun saat ini UKM ini menghadapi beberapa masalah yaitu: (1) Bisnis UKM belum memiliki strategi pengembangan yang jelas, (2) kurangnya inovasi untuk mendapatkan daya saing, (3) pemahaman manajemen bisnis yang rendah, dan (4) kurangnya pengetahuan tentang pembuatan laporan keuangan sehingga terkendala dalam pengembangan bisnis. Untuk mengatasi masalah ini, tim pengabdian masyarakat Universitas Pelita Bangsa tertarik untuk mengorganisir kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema yang akan fokus pada inovasi produk, pengembangan strategi pemasaran dan bisnis, manajemen sumber daya manusia dan manajemen keuangan sederhana untuk UKM.

Kata kunci : Desa Simpangan, Keripik Singkong, UKM

Abstract

The cassava chip industry is a business that is cultivated by business actors in Simpangan Village, North Cikarang District, Bekasi, a business that has the potential to be developed. One of the processors of cassava chips is SME Mr. Izul, which is said by the local community that they have superior quality and taste. However, currently these SMEs are facing several problems, namely: (1) SME businesses do not have a clear development strategy, (2) lack of innovation to gain competitiveness, (3) low understanding of business management, and (4) lack of knowledge about making financial reports so that they are constrained in business development. To solve this problem, the Pelita Bangsa community service team is interested in organizing community service activities with a theme that will focus on product innovation, development of marketing and business strategies, human resource management and simple financial management for SMEs.

Keywords: Simpangan Village, Cassava Chips, SME

PENDAHULUAN

Agro industri dapat menjadi suatu pilihan yang strategis dalam menghadapi masalah dan upaya peningkatan perekonomian masyarakat yang terletak di tengah kota industri serta mampu menciptakan kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar. Desa Simpangan Kecamatan Cikarang Utara dapat menjadi salah satu daerah yang berkembang dengan meningkatkan taraf hidup penduduknya. Simpangan memiliki beberapa Usaha Kecil Menengah (UKM) yang telah berkembang salah satunya dalam memproduksi keripik singkong yang dimiliki oleh Bapak Izul dan Ibu Mai yang dimulai pada tahun 2012 sampai sekarang. Walaupun potensi bisnis keripik singkong sangat menjanjikan, bukan berarti Usaha Kecil Menengah ini tidak mengalami kendala. Ada banyak faktor yang menjadi hambatan-hambatan UKM keripik tempe untuk mengembangkan bisnis seperti misalnya: (1) banyak UKM yang masih mendistribusikan produk kripik singkongnya hanya di daerah sekitar saja seperti warung-warung sekitar atau mengirimnya ke pengepul karena terbatasnya ilmu dan informasi yang dimilikinya (2) Kurangnya pengetahuan UKM akan strategi pemasaran praktis dimana produk yang dibuat oleh UKM hanya berupa produk curah tanpa merek atau label yang memberikan identitas unik pada produk, (3) Minimnya financial literacy dari para pelaku usaha dimana hampir semua bisnis tidak memiliki laporan keuangan yang baku sehingga menyulitkan mereka untuk mengetahui modal kerja, pengeluaran dan laba yang diterima secara pasti dari operasi, (4) rendahnya inovasi, pengembangan nilai tambah dan diferensiasi bisnis sehingga membuat produk-produk mereka hanyalah menjadi bisnis

komoditas yang bersaing dengan harga yang rendah. Kendala lainnya yang dihadapi oleh UKM keripik singkong Bapak Izul dan Ibu Mai adalah belum paham cara penentuan HPP (Harga Pokok Produksi) yang mengakibatkan usahanya kurang berkembang dan sering mengalami permasalahan dalam modal, UKM ini tidak memiliki pencatatan atau laporan keuangan yang mengakibatkan UKM keripik singkong Bapak Izul dan Ibu Mai tidak paham arus kas masuk dan arus kas keluar. Strategi usaha yang dijalankan terkesan sederhana, bagi Bapak Izul dan Ibu Mai yang penting “Berdagang dapat duit seperti yang dilakukan orang kebanyakan” sehingga memupuskan alternatif-alternatif strategi pengembangan.

METODE

Dalam pengabdian masyarakat di Desa Simpangan Kecamatan Cikarang Utara ini ada 4 metode yang digunakan diantaranya adalah :

1. Metode Observasi

Metode ini merupakan teknik pengumpulan data, dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian untuk melihat dari dekat kegiatan yang dilakukan. Metode observasi sering kali diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada subyek penelitian. Teknik observasi sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis hendaknya dilakukan pada subyek yang secara aktif mereaksi terhadap obyek.

2. Metode Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si peneliti dengan objek penelitian. Keterangan-keterangan yang hendak diperoleh melalui wawancara

biasanya adalah keterangan dalam memperoleh dan memastikan fakta, memperkuat kepercayaan, memperkuat perasaan dan mengenali standar kegiatan.

3. Metode Pelatihan

Untuk mempelajari pengetahuan, keterampilan, perilaku serta kemampuan, pelatihan merupakan salah satu proses sistematis yang digunakan dalam mengetahui tujuan pribadi dan organisasi. Pelatihan juga suatu kegiatan yang bermaksud untuk memperbaiki dan mengembangkan sikap, tingkah laku keterampilan, dan pengetahuan dari karyawannya sesuai dengan keinginan perusahaan.

4. Metode Penyuluhan

Metode penyuluhan adalah cara yang sistematis untuk mencapai suatu tujuan yang telah direncanakan melalui diskusi, rapat dan pertemuan praktek. Setiap orang belajar melalui banyak cara yang berbeda – beda sesuai dengan kemampuan menangkap pesan yang diterima, ada yang cukup mendengar saja, atau melihat dan juga ada yang harus mempraktekkan dan kemudian mendistribusikannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pengembangan Usaha dengan Model Business Canvas

UKM Keripik Singkong Bapak Izul dan Ibu Mai merupakan salah satu UKM yang bergerak di bidang makanan. UKM Keripik Tempe Bapak Izul dan Ibu Mai ini berdiri tahun 2012 dan berlokasi di Desa Simpangan Dusun II Kecamatan Cikarang Utara Kabupaten Bekasi.

Setelah dilakukan pengenalan terhadap Model Business Canvas, UKM dapat mengetahui bentuk strategis bisnis yang saat ini sedang di jalani dan dapat dijadikan basis dalam penyusunan strategi dimasa depan. Berikut pendeskripsian bisnis model pada UKM Tempe Ibu Suwarsih menggunakan Business Model Canvas yang terdiri dari 9 elemen, yaitu: key partnerships, key activity, key resources, value propositions, customer relationships channels, customer segments, cost structure, dan revenue streams.

Key Partner <ul style="list-style-type: none"> ● Petani Singkong ● Pasar Tradisional 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> ● Pemasaran ● Produksi - Pengupasan - Pencucian - Pengirisan - Penggorengan 	Value Proposition <ul style="list-style-type: none"> ● Kripik lebih renyah ● Harga Bersaing ● Banyak Variasi Rasa ● Desain Kemasan Menarik 	Customer Relationship <ul style="list-style-type: none"> ● Pendekatan Secara personal ● Menjaga Cita Rasa Kripik 	Customer Segmen <ul style="list-style-type: none"> ● Pasar Masal ● Semua Kalangan
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> ● SDM ● Peralatan Produksi 		Channels <ul style="list-style-type: none"> ● Pedagang Ritel ● Warung ● Situs Online 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> ● Biaya Bahan Baku ● Biaya Transportasi 		Revenue Stream <ul style="list-style-type: none"> ● Penjualan Kripik Singkong 		

Gambar 1 Model Business Canvas

a) Customer Segments

Pada elemen ini, customer segment UKM Kripik Singkong Bapak Izul dan Ibu Mai memang untuk semua kalangan, karena kripik singkong merupakan jenis produk umum yang artinya produk tersebut bisa di konsumsi oleh siapa saja

b) Value Proposition

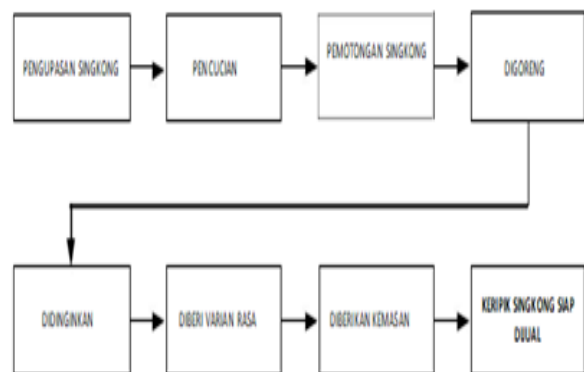
Sesuai hasil analisa SWOT, belum ada keunggulan dalam elemen brand. Oleh karena itu perlu diperhatikan penambahan elemen brand dengan memberikan nama produk Kripik Singkong Mantoel, sehingga para konsumen menjadi tertarik dan mudah mengingat produk tersebut.

- c) Channel
Pada elemen ini, saluran yang digunakan UKM Kripik Singkong Bapak Izul dan Ibu Mai untuk menjangkau pelanggan sebenarnya sudah cocok, yakni bekerjasama dengan pedagang ritel dan situs online seperti dengan medsos IG dan FB.
- d) Customer Relationship
Dalam menjaga hubungan loyalitas terhadap customer, UKM kripik singkong Bapak Izul dan Ibu Mai tidak bisa hanya dengan pendekatan secara personal, memberikan pelayanan yang ramah dan menjaga cita rasa tempe, namun juga pemberian hadiah terhadap konsumen itu perlu, seperti memberikan diskon ketika dalam pembelian yang cukup banyak.
- e) Revenue Stream
Sesuai dengan hasil analisis SWOT, perusahaan dapat menambah pendapatan dengan cara membuat inovasi terhadap produk, yakni dengan membuat produk baru seperti lanting dengan varian rasa dan kripik getuk.
- f) Key Resources
Pada elemen ini, lebih banyak kelemahan yang muncul contohnya seperti sumber daya utama mudah ditiru oleh pesaing, dan kurangnya peralatan untuk melakukan proses produksi, seperti tidak adanya mesin pemotong singkong yang menyebabkan proses produksi menjadi lama dan tidak maksimal.
- g) Key Activities
Pada elemen ini, UKM kripik singkong memiliki 4 aktivitas utama pembelian bahan baku, pengolahan bahan baku, pembungkusan, dan penjualan.

- h) Key Partnerships
Berdasarkan hasil SWOT, hubungan yang dibangun antara UKM Keripik singkong dengan Mitra-mitranya saat ini cukup baik, maka dari itu harus tetap di jaga demi keberlangsungan bisnis yang sedang di jalani.
- i) Cost Structure
Pada elemen ini, karena kurang menentunya mengenai pengeluaran biaya pada setiap bulannya. Mensiasati strategi pencatatan setiap aliran keuangan pihak UKM harus pandai agar pengeluaran setiap bulannya jelas dan mudah untuk di evaluasi.

2. Pelatihan Pembuatan Kripik Singkong dengan Varian Rasa

Produk baru dari hasil inovasi yaitu berupa kripik singkong dengan banyak rasa pada produk kripik singkong yang kami buat salah satunya yaitu kripik singkong rasa keju dan jagung pedes level 1 sampai 9. Berikut alur dalam pembuatan kripik singkong.



Gambar 2 Proses Pengembangan Kripik Singkong Aneka Rasa



Gambar 3 Kemasan Keripik Singkong

3. Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana

Pelatihan Manajemen keuangan disampaikan kepada UKM Keripik Singkong berdasarkan hasil analisis kondisi awal dan survei, kami mendapati tidak adanya pencatatan bukti-buktipenerimaan serta pengeluaran secara tertib dan rapi. Pelatihan manajemen Keuangan diberikan oleh Nani Hartati SE., MM dibantu dengan mahasiswa yang menjelaskan tujuan, manfaat dan proses pembuatan laporan keuangan, bagaimana melakukan pencatatan transaksi, mendokumentasikan transaksi dan pembuatan neraca saldo.

4. Pelatihan Manajemen Usaha

Pelatihan manajemen usaha diberikan oleh Miftakul Huda SE., MM dibantu dengan mahasiswa yang menjelaskan fungsidasar dan proses manajemen, bagaimana membuat perencanaan usaha, dan perencanaan strategik.

Hasil yang dicapai pada saat Pelatihan

Manajemen Usaha adalah UKM Keripik Singkong Bapak Izul dan Ibu Mai mengetahui kiat-kiat dalam menerapkan sistem manajemen yaitu mereka harus fokus pada core competencies-nya, tertib dalam pengelolaan administrasi serta selalu kreatif dalam pengembangan usahanya baik apakah itu inovasi produk maupun kreatif dari sisi proses serta strategi pemasaran. Selain itu juga UKM juga diajarkan cara dan tips untuk melakukan rencana usaha dan strategis untuk pengembangan usahanya, termasuk memberikan gambaran persaingan era bisnis yang modern saat ini dimana penggunaan teknologi informasi dan internet dapat memberikan keunggulan strategis bagi UKM.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pelita Bangsa yang terdiri dari tim dosen dan mahasiswa menfokuskan pada pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Keripik Singkong Desa Simpangan Kecamatan Cikarang Utara Kabupaten Bekasi didapatkan beberapa hasil sebagai berikut:

1. Pada awalnya UKM Keripik singkong Bapak Izul dan Ibu Mai tidak memahami pembuatan strategi pengembangan usaha, akan tetapi setelah diberikan pelatihan Business Model Canvas, UKM saat ini sudah lebih paham kekuatan kelemahan termasuk peluang-peluang yang bisa dimanfaatkan dengan menggunakan Business Model Canvas Pada awalnya UKM Keripik singkong Bapak Izul dan Ibu Mai tidak memahami pembuatan strategi pengembangan usaha, akan tetapi setelah diberikan pelatihan Business Model

Canvas, UKM saat ini sudah lebih paham kekuatan kelemahan termasuk peluang-peluang yang bisa dimanfaatkan dengan menggunakan Business Model Canvas.

2. Telah dilakukan pelatihan manajemen usaha dimana dilakukan untuk memperkuat pemilik UKM dan karyawannya untuk menjalankan usahanya terutama di bidang manajemen pemasarannya. UKM Keripik Singkong saat ini telah memiliki produk keripik singkong dengan berbagai macam varian berikut dengan kemasan baru yang lebih higienis setelah mengikuti pelatihan.
3. Telah Diterapkannya penyusunan laporan keuangan sederhana kepada UKM Kripik Singkong Bapak Izul dan Ibu Mai untuk mengetahui arus kas masuk dan kas keluar.

Saran

1. Bagi Pelaku Usaha
Diharapkan dapat meningkatkan hasil usaha UKM yang sudah ada dengan melakukan kerjasama dengan instansi terkait dalam permodalan dan pengelolaan SDM sehingga dapat lebih berkembang dan meningkatkan produksinya di masa yang akan datang.
2. Bagi Masyarakat Desa Simpangan
Diharapkan masyarakat Desa Simpangan dapat meningkatkan dan melihat peluang usaha khususnya yang berhubungan dengan industri kecil Kripik Singkong dan Industri kecil lainnya yang ada di wilayahnya saat ini serta dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap usaha kecil yang dimulai dari rumahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Alwi dan Sutrisno. 2013. Analisis Pengaruh Faktor-faktor Fundamental Terhadap Harga Saham Perusahaan Manufaktur. *Jurnal* ISBN:978-978-636-147-2. Surakarta: Universitas Islam Indonesia
- Amue, G.J., Adiele, K.C (2012) *New product development and consumer innovative behaviour: an empirical validation study*. European journal of business and social sciences. Vol. 1, No. 6, pp 97-109.
- Anoraga, Pandji. 2000 "Manajemen Bisnis" Jakarta: PT Rineka Cipta
- Drs. S. Munawir. (2010). *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty
- Frances 2008) (Frances, Z. Heflin. (2008). *Manajemen, Konsep Membangun Sukses*. Yogyakarta: Mida Pustaka
- Mathis, Robert L. & John H. Jackson. 2010. *Human Resource Management: Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi ke-10. Edisi Bahasa Indonesia. Salemba Empat, Jakarta.
- Ostewalder, Alexander and Pigneur, Yves. 2010. *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Samsul, M. 2015. *Pasar Modal dan Manajemen Portofolio*. Erlangga, Jakarta.
- Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Edisi Satu, Raja Grafindo, Jakarta, 2010.
- Trisnawati, Tuti. 2009. *Akuntansi Untuk Koperasi dan UKM*-Tuti Trisnawati. Jakarta: Salemba Empat.