

**PKM SEBAGAI USAHA PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DAN INOVASI
MANAJEMEN PEMASARAN BAGI KELOMPOK PENGRAJIN KRUPUK
RAMBAK DI DESA KLEPEK KECAMATAN SOKOSEWU KABUPATEN
BOJONEGORO**

Sugiharto, Tjandra Wasesa.,

Bambang Karnain., Diana Zuhroh., Achmad Daengs GS

Fakultas Ekonomi Universitas 45 Surabaya

email korespondensi: dapurpapa12@gmail.com

Asbtrak

Tujuan dari abdimas ini adalah menumbuhkan *mindset* berwirausaha atau *entrepreneurship*. Bapak-bapak yang berdomisili di RT. 001 dan RT.003, RW.001, Desa Klepek, Kecamatan Sokosewu, Kabupaten Bojonegoro, yang dikelompokkan menjadi pengrajin krupuk rambak. Metode yang kami gunakan adalah menggunakan *Focus Group Discussion (FGD)*, mencari informasi langsung dari Ketua Rt serta beberapa warga yang tergabung dalam kelompok pengrajin. Setelah mengumpulkan data dan informasi dari pengrajin selanjutnya kami menyiapkan alat dan bahan untuk memberikan pelatihan yang didahului dengan menggali potensi berwirausaha masyarakat dengan menuangkan ide melalui proposal bisnis plan kemudian membuat suatu produk krupuk rambak.

Kata Kunci : kewirausahaan, inovasi, Klepek_Sokosewu.

Abstract

The purpose of this service is to foster an entrepreneurial mindset or entrepreneurship. Men who live in RT. 001 and RT.003, RW.001, Klepek Village, Sokosewu District, Bojonegoro Regency, which are grouped into rambak cracker craftsmen. The method we use is to use a Focus Group Discussion (FGD), seeking information directly from the Head of the RT as well as several residents who are members of the craftsman group. After collecting data and information from the craftsmen, we then prepared tools and materials to provide training which was preceded by exploring the entrepreneurial potential of the community by expressing ideas through a business plan proposal and then making a rambak cracker product.

Keywords: entrepreneurship, alternative solutions, Klepek_Sokosewu.

1. PENDAHULUAN

Kesempatan berusaha/berbisnis dalam bentuk kewirausahaan merupakan keniscayaan yang perlu dimiliki seseorang yang ingin menangkap peluang usaha. Peluang usaha dalam bentuk kewirausahaan merupakan kesempatan yang menjanjikan untuk mendapatkan keuntungan. Selama ini banyak pihak pelaku ekonomi mikro kurang bisa melihat bagaimana memanfaatkan hal tersebut dan bagaimana cara mengelolanya. Tidak bisa dipungkiri seringkali pelaku ekonomi mikro mengalami kegagalan dalam mengelola usaha dalam bentuk berwirausaha yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dalam manajemen tata kelola, takut dibayangi resiko

kegagalan, tidak didahului melalui proses pengamatan (*survey*) yang mendasar untuk menuangkan ide usaha mereka guna menetapkan apa sekiranya usaha yang dimaksud akan menguntungkan atau tidak. Pelaku usaha sembari akan menetapkan jenis produknya maka harus pula memikirkan kemasan produknya, segmentasi pasar yang dituju, daerah atau area pasarnya yang tepat, kompetitor yang ada, karena bilamana aspek pasar ini tidak difahami tidak menutup kemungkinan produk yang dihasilkan tidak laku di pasar, sehingga hal tersebut akan berakibat fatal dalam bentuk kerugian yang tidak terhindarkan.

Desa Klepek Kecamatan Sokosewu Kabupaten Bojonegoro merupakan desa yang secara geografis sangat strategis, dimana desa ini sebagai pusat roda perekonomian di Kecamatan Sokosewu dikarenakan desa ini satu satunya desa di kecamatan yang mempunyai pasar tradisional diantara 15 desa yang ada. Secara umum penduduk desa Klepek mayoritas beraktifitas di sektor pertanian yang ditunjang oleh ketersediaan air yang memadai dengan adanya bendungan pusat pendistribusian air ke desa dan kecamatan lain yang dikenal dengan nama *DAM KLEPEK* yang dibangun oleh belanda yang resmi dioperasikan pada tahun 1918. Walaupun sektor pertanian ditunjang oleh ketersediaan air yang bisa membuat panen tiga kali dalam setahun, namun dalam kenyatannya akhir-akhir ini para petani dihadapkan pada tingkat kesulitan yang luar biasa yang disebabkan oleh *hight cost economi* yang ditandai oleh tingginya biaya pengelolaan lahan dan harga pupuk serta obat-obatan. Di era milenial ini, di desa Klepek tampak sekali adanya fenomena tidak adanya regenerasi buruh tani baik laki-laki sebagai penggarap sawah maupun perempuan sebagai tenaga bercocok tanam, sampai-sampai pemilik lahan pertanian bila membutuhkan tenaga kerja harus *inden* saling menunggu giliran, hal ini terjadi karena generasi muda sudah tidak tertarik di sektor pertanian dan lebih memilih menjadi buruh di perkotaan. Keberadaan pasar tradisional telah dijadikan alternatif lain untuk menunjang perekonomian rumah tangga masyarakat setempat, yang memiliki kemampuan keuangan berusaha membuka lapak, dan masyarakat setempat juga memanfaatkan untuk berjualan hasil-hasil kebun yang dimiliki. Keadaan yang demikian sebenarnya kalau dipotret dari kesempatan yang ada masih terbuka adanya potensi untuk melakukan usaha dalam bentuk berwirausaha akan tetapi mereka penduduk setempat belum ada keberanian untuk memulai dan kalau toh ada yang mencoba belum bisa memanfaatkan adanya nilai tambah yang memadai. Letak pokok permasalahan yang mendasar yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat disini adalah UMKM yang berkembang di Kabupaten Bojonegoro saat ini masih belum mengaplikasikan fungsi manajemen yang memadai dimana salah satu implementasinya dalam bentuk ilmu perencanaan bisnis, pemahaman terhadap perencanaan bisnis yang akurat mutlak diperlukan karena salah satu fungsi manajemen ini cukup penting bagi pelaku usaha untuk menjalankan usahanya yang sedang berjalan maupun pengambil keputusan kebijakan perusahaan agar kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan tetap berada pada koridor yang benar sesuai dengan situasi dan kondisi yang telah diirencanakan, dan dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk mencari sumber dana dari pihak ketiga, seperti pihak lembaga keuangan, perbankan, investor dan lain sebagainya (1).

Dari latar belakang diatas sesuai dengan kondisi geografis dan topografi yang ada di desa Klepek, Kecamatan Sokosewu, Kabupaten Bojonegoro, tampak bahwa sebenarnya potensi usaha yang ada di desa tersebut sangatlah menjanjikan, namun semua itu belum dimanfaatkan secara maksimal oleh warga masyarakat setempat dan umumnya mereka takut dan enggan untuk memulainya, bagaimana bisa dikatakan menjanjikan, contoh mereka ada yang suka jualan hasil pertanian/kebun, jualan makanan kebutuhan pokok, termasuk di dalamnya jualan cecek, dan lain sebagainya. Di luar

aktivitas pasar, banyak terbuka kesempatan usaha kewirausahaan, seperti jasa rias, jasa sound system dan jasa yang lin, pengrajin tempe, maupun pengrajin krupuk rambak. Kerupuk rambak kulit atau yang dikenal dengan nama kerupuk rambak adalah kerupuk yang tidak dibuat dari adonan tepung tapioka, melainkan dari kulit sapi, kerbau, kelinci, ayam atau kulit ikan yang dikeringkan (Anonymous, 2011).

Dari berbagai peluang kesempatan berwirausaha tersebut mereka belum berani unuk mencobanya dan salah satunya terkendala dengan modal. Oleh karena itu pada kesempatan ini kami mencoba mengali jiwa wirausaha atau potensi usaha mereka, serta kami akan memberikan penyuluhan serta ide usaha.

2. Metode

Pada kesempatan awal kegiatan ini kami lakukan dengan cara berkoordinasi dengan ketua Rukun Tetangga dan bapak-bapak warga setempat, *Focus Group Discussion* (FGD) merupakan suatu proses pengumpulan informasi dan data suatu masalah tertentu yang sangat spesifik melalui diskusi kelompok. Pada kegiatan FGD ini kami tim PKM lakukan tatap muka dengan bapak-bapak warga setempat khususnya yang menggeluti bidang usaha produksi cecek.

Implementasi kegiatan Materi yang telah dipersiapkan diberikan kepada warga melalui tatap muka yang selanjutnya kami berikan materi bagaimana cara mengembangkan ide bisnis dan memberikan cara membuat *bisnis PLAN*. Definisi dari *business plan* adalah suatu dokumen tertulis yang menggambarkan sifat bisnis Anda. Dalam dokumen ini harus mengandung strategi penjualan dan pemasaran secara rinci, kondisi keuangan, dan juga pendapatan serta pengeluaran selama menjalankan bisnis tersebut (2).

Pembuatan dokumen bertujuan untuk mencantumkan tujuan yang ingin diraih oleh perusahaan, serta cara untuk mencapai tujuan tersebut dengan baik. Selain itu, suatu *business plan* juga bisa dijadikan arahan tentang bagaimana suatu perusahaan mampu menjawab berbagaimasalah dan tantangan yang ada di masa depan (3).

Evaluasi terhadap kegiatan dilakukan setelah seluruh tahapan kegiatan telah selesai dilaksanakan, tim PKM melakukan evaluasi berdasarkan pengetahuan warga terkait pelatihan yang telah diberikan dengan cara mengisi kuesioner pre dan post-test yang telah disediakan. Evaluasi dari kegiatan ini terdiri dari atas capaian, solusi dan rekomendasi (4).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah meninjau dan mengamati kondisi kegiatan di lapangan selama tim PKM jalankan sebagaimana yang dituju, maka kegiatan tersebut merupakan koordinasi awal dengan ketua RT dan bapak-bapak setempat yang membidangi usaha cecek. setelah mendapat persetujuan dari ketua RT dan bapak-bapak di Rt 01 / Rw 03 Desa Klepek, Kecamatan Sokosewu. Melalui wawancara dengan bapak-bapak didapatkanlah informasi tentang pemahaman bagaimana mengembangkan usaha yang sudah ada melalui motivasi berwirausaha. Selama ini bapak-bapak memiliki pengetahuan yang sangat minim dalam melakukan *entrepreneurship* baik yang sesuai dengan bidang ilmu yang dimiliki maupun tidak. Selanjutnya bapak-bapak pengrajin cecek tersebut kesulitan dalam membangun dan mengembangkan usahanya untuk mempertahankan *entrepreneurship* yng terdapat pada diri masing-masing baik secara jiwa/semangatnya maupun kegiatan usaha yang dijalankannya. Selama ini, bapak-bapak mayoritas hanya mengandalkan dari sektor pertanian dan buruh tani sebagai sumber pendapatannya tanpa menggali lebih mendalam akan potensi kewirusahaan yang sebenarnya yang telah dimiliki oleh tiap-tiap individu.

Dari hasil koordinasi dengan warga setempat, telah disepakati adanya kegiatan yang dilaksanakan di tempat terpusat pada RT setempat.

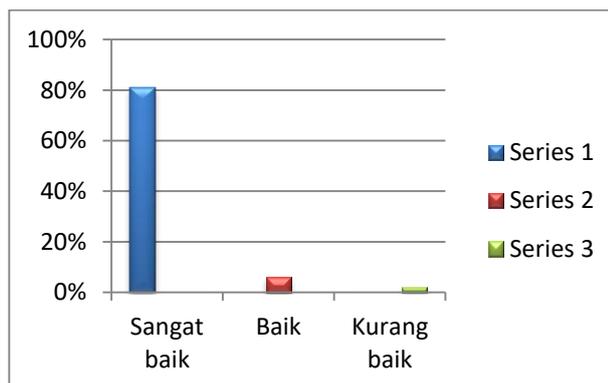
1. Penyiapan Perangkat Pelatihan

Dari hasil koordinasi awal, tim pelaksana menyiapkan materi pelatihan yaitu Bisnis Plandengan memperhatikan usulan dari calon peserta di RT 01 dan RT 03/ Rw 01 Desa Klepek, Kecamatan Sokosewu. Materi yang disiapkan oleh team abdimas terfokus pada pemahaman *bisnis plant*, *entrepreneurship* serta *bisnis development*, dimana dalam paparan materi menjelaskan ketersediaan pangan dikaitkan dengan kebutuhan pokok, kebutuhan pasar terhadap suatu produk, dan rencana pengembangan usaha sesuai kebutuhan pasar. Kami tim abdimas selain menyampaikan materi sebagaimana yang sudah ditetapkan, pada kesempatan yang lain kami juga memberikan pelatihan praktek langsung dengan meragakan peralatan-peralatan yang disediakan, hal ini dilakukan semata diharapkan sebagai bekal awal peserta untuk melakukan berwirausaha.

2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Dalam perkembangannya selama proses pelatihan pada hari pertama, maka tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat melakukan pengamatan kepada peserta pelatihan sekaligus melakukan wawancara atas materi yang telah diberikan, terkait dengan metode dan instruktur dalam kegiatan ini. Secara umum peserta mengatakan pelatihan ini sangat baik dan materi yang diberikan merupakan materi yang sangat dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha berbasis *entrepreneur* sedangkan instruktur nya sangat berkompeten.

Gambar 1. Rekapitulasi Tanggapan Peserta Terhadap Pelatihan Abdimas



Selama proses pelatihan hari kedua, tim pelaksana kegiatan pengabdian melakukan pemantauan kepada peserta pelatihan sekaligus melakukan wawancara terhadap materi, metode dan instruktur dalam kegiatan ini. Secara umum peserta abdimas mengatakan pelatihan ini sangat baik dan materi yang diberikan merupakan materi yang sangat dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha berbasis motivasi berwirausaha serta mereka paham akan pembuatan *Bisnis Plasn*. sedangkan instruktur nya sangat berkompeten terutama secara praktik dari semua teori yang telah

diperoleh pada pertemuan pertama (5).

3. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Praktek Pelatihan

Selama proses praktek pelatihan, tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat melakukan pemantauan kepada peserta dalam praktek pelatihan sekaligus melakukan wawancara terhadap materi dan metode yang disampaikan oleh instruktur dalam kegiatan ini. Secara umum peserta abdimas mengatakan bahwa praktek pelatihan ini sangat baik dan materi yang diberikan merupakan materi yang sangat dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha berbasis inovasi berwirausaha serta mereka paham akan pembuatan *Bisnis development*. sedangkan instruktur nya sangat berkompeten terutama secara praktik.(6).

4. Pelaksanaan Praktek Pembuatan Krupuk Rambak

Pembuatan kerupuk rambak kulit sangat mudah dilakukan dan tidak memerlukan bahan yang mahal. Proses pembuatan kerupuk rambak kulit pada umumnya adalah pemilihan kulit sebagai bahan baku kulit (harus dari kulit yang sehat, bukan dari ternak yang sakit, kulit bersih dan tidak busuk), pencucian (*washing*) untuk membersihkan sisa kotoran yang masih menempel, perendaman jika kulit berasal dari kulit awetan atau kulit kering (selama 24 jam dalam air bersih) supaya kulit kering menjadi basah seperti kulit segar, pengapuran (*liming*) (direndam dalam larutan kapur tohor ($\text{Ca}(\text{OH})_2$) supaya kulit membengkak, lapisan epidermis dan bulu mudah dihilangkan serta untuk meningkatkan daya kembang dan kerenyahan kerupuk rambak), buang kapur (*deliming*), mencuci kulit dengan air mengalir supaya sisa kapur hilang, pengerokan bulu (terutama dari kulit sapi, kerbau dan kelinci), perebusan (*boiling*) pada suhu dan waktu tertentu sesuai jenis kulit supaya kulit matang, pemotongan kulit sesuai selera.

Gambar 2. : Kondisi Keadaan di Lapangan



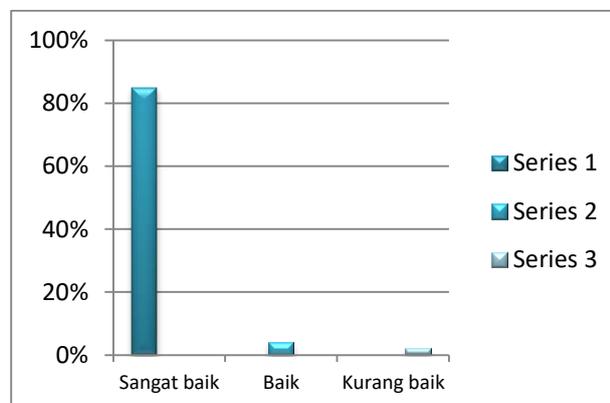
Samapai pada tahap inilah pengrajin kulit sapi tidak memproses lebih lanjut untuk dijadikan krupuk rambak. Para pengrajin kulit lebih pada orientasi untuk segera mendapatkan uang sehingga yang mereka lakukan adalah menjual kulit tersebut dalam bentuk cecek.

Pada tahapan penjualan cecek ini, pada dasarnya mereka belum menikmati nilai tambah yang sebenarnya untuk dijadikan sebagai keuntungan yang lebih besar, oleh karenanya dalam hal ini para pengrajin perlu adanya pendampingan pengelolaan yang lebih inovatif dan tentunya juga diperlukan bantuan peralatan sesuai dengan keperluan.

Pengelolaan yang inovatif dan berorientasi pada pemasaran yang lebih luas/besar sudah barang tentu akan membawa para pengrajin kulit untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar pula, yang berarti disanalah mereka akan menikmati nilai tambah yang sebenarnya. Sebenarnya proses selanjutnya yang harus dilakukan adalah proses penggorengan, pengemasan dalam kantong plastik serta pemasaran.

Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat di RT. 01 / RT. 03 RW. 01 ini mitra sangat *welcome*, hal itu tercermin dari sikap kedua ketua RT yang memberikan izin untuk melakukan kegiatan ini. Pada saat mencari informasi Masyarakat membukapintu yang luas ketika kita meminta informasi pada saat melakukan wawancara. Masyarakat (bapak-bapak) desa Klepek, kecamatan Sokosewu antusias sekali menunggu kedatangan tim dosen tidak hanya saat ini saja akan tetapi bisa berkelanjutan.

Gambar 3. Rekapitulasi Tanggapan Peserta Terhadap Pemateri Abdimas



Tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang telah dan sudah dilakukan sampai saat ini adalah pada tahapan pelatihan untuk menciptakan dan mengembangkan potensi jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh setiap peserta [7]. Hasil yang diharapkan pada tahap ini adalah peserta abdimas mampu menghasilkan *startup-startup* usaha baru baik di bidang *technopreneur* maupun *non technopreneur*. Pada tahapan selanjutnya adalah pendampingan secara periodik 3 minggu sekali terhadap peserta pengabdian kepada masyarakat dalam menyusun dan menjalankan *business plan* yang sesuai dengan “*soul*” masing- masing peserta selama 3 bulan ke depan. impulan

Berdasarkan hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan pada tanggal 08 November 2021, bahwa Selama proses pelatihan hari pertama, tim pelaksana kegiatan pengabdian melakukan pemantauan kepada peserta pelatihan sekaligus melakukan

wawancara terhadap materi, metode dan instruktur dalam kegiatan ini. Secara umum bapak-bapak yang hadir mengatakan pelatihan ini sangat baik dan materi yang diberikan merupakan materi yang sangat dibutuhkan dalam kegiatan berwirausaha berbasis menumbuhkan ide usaha baru dan mengembangkan usaha yang sudah ada yang ditunjang oleh instruktur yang sangat berkompeten. Kegiatan yang dilaksanakan tergolong cukup efektif sehingga dapat memberikan tambahan wawasan dan pemahaman pentingnya rencana dalam membuat suatu usaha. Adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan meningkatkan pemahaman mereka akan pentingnya metode bisnis dan membaca peluang untuk menentukan sebuah usaha. Saran dari kegiatan ini dari peserta setelah melakukan kegiatan seharusnya pendampingan materi berkala. Waktu pelaksanaan hendaknya diperbanyak/ditambah pada periode PKM berikutnya. Diharapkan setelah adanya kegiatan tersebut warga dapat melakukan kegiatan yang inovatif yang dapat membaca peluang kebutuhan pasar dan kompetitif.

Daftar Pustaka

- [1] Anonymous, Global Food Policy Report, International Food Policy Research Institute, Washington, DC 2012 p 126, McIntyre BD, Herren HR, Wakungu J, Watson RT (Editors).
- [2] Farida Ida, IBM Pelatihan Business Plan Pada UMKM DI Kota TEGAL. *Jurnal Abdimas PHB* 2(2), 2019.
- [3] Endah Andayani, Langkah Awal Melalui Usaha Melalui Business Plan. *Abdimas Pedagogi: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(2), 2019.
- [4] Gogi Kurniawan, Kewirausahaan Di Era Revolusi Industri 4.0. SASANTI INSTITUTE. Banyumas, 2019.
- [5] Muchtar A. F. *Business Plan dan Rencana Aksi*. Yrama Widya. Bandung, 2014
- [6] Gitosudarmo, Indriyo, Pengantar Bisnis, BPFE, Yogyakarta, 1996.