

PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI DESA SIDOWUNGU KECAMATAN MENGANTI KABUPATEN GRESIK

Erwan Aristyanto¹, Agus Sarwo Edi², Riduwan³
Universitas Wijaya Putra^{1,2}, STAI YPBWI³

erwanaristyanto@uwp.ac.id, agussarwo@uwp.ac.id, ridwan.zainal05@gmail.com,

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai sasaran kepada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik bertujuan untuk membuka wawasan dan menanamkan semangat serta rasa percaya diri berwirausaha kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Permasalahan mitra pada bidang produksi, keuangan dan pemasaran. Metode yang di gunakan adalah **pelatihan dan pendampingan** terhadap mitra. Hasil pendampingan pada bidang **Produksi**, adanya pengembangan variasi produk UMKM dan hygenisitas pada produk. Hasil pelatihan dan pendampingan bidang **Keuangan**, mitra mampu membuat pembukuan sederhana untuk mengetahui perkembangan usaha mereka dan hasil pelatihan dan pendampingan di bidang **Pemasaran**, mitra mampu membuat label yang modern dan praktis dengan merk yang mereka ciptakan, mitra mampu mengembangkan pemasaran secara offline dan online. Pelatihan dan pendampingan IT yang melibatkan mitra dan anak mitra. Dengan di laksanakan program kegiatan Pengabdian ini pendapatan mitra mengalami kenaikan sehingga meningkatkan kesejahteraan mitra dan di harapkan akan memberikan semangat kepada mitra untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci : Pengabdian Kepada Masyarakat, UMKM, Keripik Usus

PENDAHULUAN

a. Analisis Situasi

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini mempunyai sasaran kepada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik bertujuan untuk membuka wawasan dan menanamkan semangat serta rasa percaya diri berwirausaha kepada para pelaku Usaha mikro Kecil dan Menengah sehingga di harapkan mampu meningkatkan semangat berwirausaha para UMKM, melalui kegiatan ini juga para UMKM akan diberikan pengetahuan dan beberapa ketrampilan dasar yang harus dimiliki

oleh seorang wirausaha sejati seperti: Spirit entrepreneur, menemukan Peluang Bisnis, Etika Bisnis, Bisnis Plan dan Kemitraan Usaha, Pembukuan Usaha Kecil, Negosiasi dan Komunikasi bisnis, Kiat – kiat pemasaran produk UMKM. Permasalahan UMKM di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik dominan dalam hal pemasaran (misalnya standar kualitas produk, permintaan terhadap produk, kurangnya variasi produk, pelaksanaan kegiatan promosi dan persaingan harga). Disamping itu, tidak stabilnya pasokan dan harga bahan baku serta bahan penunjang lainnya

(misalnya: kelangkaan persediaan bahan baku dan harga bahan baku yang cenderung fluktuatif, merupakan persoalan yang semakin serius yang dihadapi oleh para UMKM.

Dengan latar belakang masalah tersebut, tim tertarik untuk melakukan Program Pemberdayaan Masyarakat Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik kepada salah satu pengusaha keripik usus di lokasi tersebut. Mitra dalam program Pemberdayaan Masyarakat adalah pengusaha makanan ringan keripik usus. Mitra kami lebih dikenal dengan panggilan Bu Nur. Beliau adalah ibu rumah tangga dengan 3 orang anak. Karena keterbatasan ekonomi dan semangat ingin membantu keuangan keluarga beliau berdagang makanan ringan keripik usus. Pengetahuan beliau membuat keripik usus di dapat secara otodidak. Selama kurang lebih 2 tahun dampak pandemi covid 19 beliau mampu bertahan menghadapi krisis walaupun penjualan mengalami penurunan. Beliau menitipkan keripik usus pada pedagang – pedagang di sekitar obyek wisata telaga mboro.



Sumber. Dokumen Foto Kejasama dengan Kepala Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik

b. Identifikasi Permasalahan Spesifik Mitra

Berdasarkan latarbelakang tersebut, maka tim mengidentifikasi spesifik aspek – aspek permasalahan mitra sebagai berikut :

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Solusi
1.	Produksi	- Kurangnya standar kualitas produk - Kurangnya variasi produk	- Pendampingan dan pelatihan tentang standar kualitas produk - Penggunaan alat deep fryer - Pendampingan dan pelatihan pengembangan produk UMKM - Konsultasi uji coba di Laboratorium Sains UWP - Penyuluhan kebersihan makanan dan kader Puskesmas - Estimasi melakukan kunjungan kurang lebih 12 kali @ 2 jam
2.	Keuangan	- Belum ada pembukuan untuk melihat perkembangan usaha	- Pendampingan dan pelatihan pembukuan
3.	Pemasaran	- Belum optimalnya pemasaran offline dan online (dengan brosur dan penambahan aksesnya) maupun online (dengan WA, FB, Market Place lain	- Pelatihan dan pembuatan label merk yg menarik, pendaftaran PIRT dan pemasaran online

c. Tujuan Kegiatan

1. Membantu mitra dalam pengelolaan produksi, administrasi keuangan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui peningkatan penghasilan
2. Membantu mitra dalam meningkatkan kualitas hidup keluarga terutama dalam pemanfaatan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia.

d. Manfaat Kegiatan

1. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang produksi terutama dalam peningkatan kualitas produk dan variasi produk.
2. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang administrasi dan keuangan.
3. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang pemasaran terutama dalam perluasan area pemasaran.

e. Tahapan Kegiatan

1. Melakukan negosiasi dengan kepala desa dan tokoh masyarakat untuk menyampaikan tujuan program sekaligus menyusun teknis pelaksanaan kegiatan.
2. *Planning* yaitu merencanakan tahapan kegiatan melalui *joint desa wisata community*
3. *Collecting the Data* menggunakan FGD
4. *Actuating and Monitoring* (Pelaksanaan dan Pengawasan)

5. *Evaluation and Result Report* (Mengevaluasi dan pelaporan hasil dengan menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan catatan di lapangan)
Tahapan dalam Kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Tahapan dalam Kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik .

METODE

Dalam upaya meningkatkan nilai tambah dan penyelesaian permasalahan mitra solusi yang di tawarkan adalah sebagai berikut :

1. Pendampingan dan pelatihan tentang standar kualitas produk dan variasi produk.
2. Pendampingan dan pelatihan tentang administrasi keuangan sederhana.
3. Pendampingan dan pelatihan tentang perluasan pemasaran produk baik *offline* maupun *online*.
4. Evaluasi Program Pengabdian Kepada Masyarakat di lakukan dengan wawancara dengan pihak – pihak terkait seperti preferensi terhadap kemasan, rasa, harga dan variasi produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Gambaran Umum

Berdasarkan metode pelaksanaan kegiatan yang di tawarkan tim pengabdian masyarakat mitra dari Program Pemberdayaan Masyarakat di Desa . Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik, melalui kegiatan ini juga pelaku UMKM

akan diberikan pengetahuan dan beberapa keterampilan dasar dalam pengembangan produk dan promosi agar produk bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas. UMKM berperan penting dalam memberikan dampak langsung kepada masyarakat dan dapat memperkuat ketahanan pada ekonomi makro. Oleh karena itu pengembangan UMKM sangat perlu ditingkatkan karna UMKM terbukti sangat tahan terhadap krisis ekonomi, selain itu pengembangan UMKM ini sangat berpotensi untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Desa Sidowungu ini sendiri memiliki berbagai UMKM makanan seperti UMKM Keripik Usus, Kripik Ceker dan Lento. Dengan segala keterbatasannya Tim Pemberdayaan kepada Masyarakat memilih pada UMKM Keripik Usus. Mitra kami lebih dikenal dengan panggilan Bu Nur. Beliau adalah ibu rumah tangga dengan 3 orang anak. Karena keterbatasan ekonomi dan semangat ingin membantu keuangan keluarga beliau berdagang makanan ringan keripik usus. Pengetahuan beliau membuat keripik usus di dapat secara otodidak. Selama kurang lebih 2 tahun dampak pandemi covid- 19 beliau mampu bertahan menghadapi krisis walaupun penjualan mengalami penurunan. Beliau menitipkan keripik usus pada pedagang – pedagang di sekitar obyek wisata telaga mboro.

Manajemen Produksi

Pada UMKM Keripik Usus membutuhkan bahan utama dan bumbu. Bahan utama yang di butuhkan yaitu usus ayam. Bumbu yang di butuhkan dalam membuat keripik usus yaitu tepung beras, tepung tapioka, kunir, bawang putih, ketumbar, garam dan minyak goreng. Bahan baku usus di beli dalam keadaan sudah bersih dari kotoran, setiap 3 hari produksi membutuhkan 10 kg bahan basah kemudian setelah matang dan menjadi keripik usus berat menjadi 7 kg. Pada dasarnya dalam setiap proses kegiatan, manusia

menggunakan bahan – bahan karena dianggap sebagai alat dan sarana manajemen dalam mencapai tujuan (Herujito, 2015).

Peralatan yang di gunakan pada saat produksi keripik usus adalah loyang (wadah), plastik bowl besar, wajan besar, spatula *stainless*, *strainer* (penyaring), cobek, pisau, talenan, panci dan kompor.



Berdasarkan diagram tersebut dapat di uraikan bahwa proses pembuatan keripik usus di mulai dengan persiapan bahan baku usus yang di olah dalam sehari adalah 10 kg usus basah yang di beli dari pedagang ayam dalam keadaan sudah bersih dari kotoran kemudian di bersihkan lagi dan di rebus kurang lebih selama 30 - 45 menit. Setelah itu dinginkan beberapa saat, kemudian di bersihkan pada air yang mengalir dan wadah besar selama 5 - 10 menit hingga usus bersih dan berwarna putih. Kemudian di tiriskan pada wadah plastik besar dan nampan kayu yang berongga kecil, agar kadar air yang ada di usus berkurang. Lama penirisan selama 5 menit. Tempat penirisan di bagi menjadi dalam 4 wadah.

Proses pembumbuan dengan bumbu (kunir, bawang putih, ketumbar dan garam yang di haluskan dan di beri air secukupnya), Kemudian usus ayam di campur dengan bumbu hingga tercampur rata. Biarkan bumbu meresap selam 10 menit. Pada tahap selanjutnya adalah penepungan, pada loyang besar di isi tepung tapioka dan tepung beras dengan perbandingan 1:1 lalu di campur hingga rata. Kemudian masukkan usus ayam yang sudah di bumbu hingga terbalur rata antara usus

dan tepung, lalu di tiriskan ke wadah. Proses penepungan ini di lakukan bertahap sesuai kapasitas wajan yaitu 1 kg per penggorengan, agar usus ayam yang sudah di tepungi tidak lengket.

Usus yang sudah di tepungi siap di goreng sampai matang. Proses penggorengan menggunakan 2 wajan dengan kapasitas 1 kg, jadi setiap penggorengan langsung. proses penggorengan di lakukan 10 kali penggorengan pada wajan tersebut. Lama dari penggorengan usus keripik usus lebih kurang 5 jam dalam sehari. Keripik usus yang sudah matang kemudian di tiriskan pada sponer (keripik usus di masukkan ke dalam sponer hingga kering dari minyak), waktu yang di gunakan yaitu 1 jam ke mudian di ayak.

Pada proses selanjutnya keripik usus di kemas dengan berat 250 gram dan 500 gram, di beri label, kemudian produk siap di titipkan/di jual di toko – toko sekitar telaga mboro di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Variasi produk merupakan faktor penting dalam memperoleh kepuasan konsumen, sebelum adanya pelatihan dan pendampingan produk yang di jual hanya menggunakan rasa original namun setelah adanya pelatihan dan pendampingan variasi produk keripik usus menggunakan berbagai rasa(balado, jagung bakar, sapi panggang, keju, barbequiu).

Manajemen Administrasi Keuangan

Sebelum di lakukan pelatihan dan pendampingan, administrasi keuangan mitra sangat sederhana sekali, bahkan uang usaha sering bercampur dengan uang rumah tangga dan harga keripik mitra juga berdasarkan perkiraan harga pesaing, namun setelah di lakukan pelatihan dan pendampingan oleh tim program pemberdayaan kepada masyarakat, mitra mampu menggunakan pembukuan sederhana dan menentukan harga pokok penjualan. Pada produk keripik usus di kemas adn di jual dengan harga Rp. 20.000/250 gram, serta Rp. 38000/500. Metode penentuan harga pokok di dapat lakukan dengan dua cara yaitu metode harga pokok proses dan metode harga pokok pesanan. Dalam hal

ini di pilih metode harga pokok proses yaitu membebaskan seluruh biaya proses produksi selama periode tertentu dan membagi sama rata kepada produk yang di hasilkan (Mulyadi, 2017).

Manajemen Pemasaran

Sebelum dilakukan pelatihan dan pendampingan, pemasaran produk hanya dilakukan dengan sistem *offline*, yaitu dengan menitipkan pada toko – toko di sekitar tempat wisata telaga mboro, namun sekarang cakupannya lebih luas karena di pasarkan dengan sistem *online* yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll. Strategi bauran promosi dapat di lakukan dengan empat metode yaitu iklan, penjualan perorangan(*personal selling*), promosi penjualan dan hubungan masyarakat (*public relation*) (Madura, 2017). Iklan merupakan presentasi penjualan yang bersifat non personal di komunikasikan dalam bentuk media dan non media untuk mempengaruhi sebagian besar pelanggan. *Personal selling* adalah presentasi penjualan perorangan untuk mempengaruhi satu atau lebih pelanggan. Sedangkan promosi penjualan dapat dilakukan dengan memberikan potongan dan sampel produk. Selanjutnya *public relation* dapat dilakukan dengan mengadakan acara – acara khusus seperti pameran, konferensi pers atau rilis berita (Madura, 2017).

Berikut rangkuman kegiatan sebelum dan sesudah program pemberdayaan masyarakat di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik.

No	Kondisi Sebelum Kerjasama	Kondisi Setelah Kerjasama
1	Produk yang di hasilkan hanya rasa original	Memiliki 5 jenis rasa produk yaitu : balado, jagung bakar, sapi panggang, keju, barbequ
2	Belum adanya pembukuan administrasi dan keuangan sehingga harga jual di tentukan dengan perkiraan dan tidak konsisten	Sudah menggunakan pembukuan administrasi dan keuangan sehingga harga jual dapat di tentukan dengan akurat yaitu dengan kemasan 250 gram sebesar Rp.20.000, kemasan 500 gram Rp. 38.000,
3	Wilayah pemasaran hanya di lakukan secara <i>offline</i> , sekitar tempat wisata telaga mboro	Penjualan sudah mulai luas melalui dengan sistem <i>online</i> yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll

KESIMPULAN

Berdasarkan sasaran yang di pilih pada Program Pemberdayaan Masyarakat di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik dapat terdapat beberapa pencapaian antara lain :

1. Dalam bidang produksi terdapat tambahan 5 varian rasa (balado, jagung bakar, sapi panggang, keju, barbequ) dari sebelumnya hanya rasa *original*.
2. Dalam bidang administrasi keuangan sudah menggunakan pembukuan sederhana sehingga bisa menentukan harga penjualan lebih akurat.
3. Dalam bidang pemasaran cakupannya lebih luas karena di pasarkan dengan sistem *online* yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan selesainya kegiatan pengabdian ini, maka kami sampaikan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada Rektor Universitas Wijaya Putra, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, LPPM beserta jajarannya yang telah memberikan dukungan penuh terhadap dana kegiatan ini sehingga dapat berjalan lancar. Terima kasih juga untuk seluruh perangkat desa dan masyarakat di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik sebagai mitra yang telah memberikan kesempatan tim dalam melakukan pengabdian ini.

REFERENSI

- David Pradana, A. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efisiensi Industri Rumah Tangga Keripik Tempe Di Kabupaten Blora. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2), 120–127. <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/edaj>.
- Herujito, Yahya M. 2015. *Dasar-dasar Manajemen*. Jakarta: Gramedia Widya Sarana Indonesia.
- Manullang. M. 2016. *Dasar-dasar manajemen* (Yogyakarta: Gajah Mada Univ. Press)
- Indardi, I. (2021). Pemberdayaan Wanita Tani Melalui Pengembangan Keripik Singkong Di Sriten Pilangrejo, Nglipar, Gunungkidul. *Prosiding Seminar Nasional Program*

Pengabdian Masyarakat, 859–866.
<https://doi.org/10.18196/ppm.34.307>

Indardi, 2021. Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dengan Perbaikan Nilai Tambah Olahan Singkong Semuluh Lor, Gunungkidul. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 766-776.
<https://doi.org/10.18196/ppm.23.395>

Jefree Fahana et al, 2020. Pemberdayaan Usaha Mahasiswa dan Alumni FTI UAD Melalui Digital Marketing untuk Meningkatkan Nilai Bisnis. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 2147-2151.
<https://doi.org/10.18196/ppm.311.257>.

Karen Hacker, 2013. Community Based Participatory Research. Institute for Community

Health. Cambridge Health Alliance. Harvard Medical School. USA SAGE Publication Inc.

Kotler, P. (2005). Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. In *Conflict* (pp. 321–334). NJ: PrenticeHall, Inc.

Nilia Rosita Dwi Jayanti, Niken Purwidiani, 2019, Manajemen Produksi Keripik Usus dan Keripik Ceker Ayam pada Usaha Kecil Menengah “NR” di Desa Sidowungu Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. *Jurnal Tata Boga Edisi Yudisium Volume 8 No 1 Hal 154 – 163*. Universitas Negeri Surabaya.

Yuliati,Erna dkk.2017. IbM Kampung Tempe Tenggilis. *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya.No 03.Vol 02*. Universitas 17 Agustus 1945Surabaya.