

## **IbM KELOMPOK USAHA CAMILAN “SUMBER REJEKI”**

**Suparno<sup>1</sup>, Dantje Salean<sup>2</sup>, Hendro Tjahjono<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
e-mail : suparno@untag-sby.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
e-mail : dantjesalean@untag-sby.ac.id

<sup>3</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya  
e-mail : hendrotjahjono@untag-sby.ac.id

### ***Abstract***

*“Sumber Rejeki” micro owner is Mr. Suwito and Mr. Adi Suprianto which located at Desa Cangkring Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan. This business has been established in 2007 and operated in the field of business Kolong Klitik. The main problems faced through “Sumber Rejeki” micro business are the quantity of production is not optimal yet and both could not make financial bookkeeping business and less distribution. By using science and technology from the Ipteks bagi Masyarakat (IbM) can be expected improving the quantity and quality of Kolong Klitik production, as well as to make financial efforts and to expand marketing network.*

**Keywords :** *Production, Finance and Marketing.*

### **1. PENDAHULUAN**

Usaha makanan tradisional Kolong Klitik milik Bapak Suwito dan Bapak Adi Suprianto merupakan 2 (dua) usaha kecil yang berdomisili di Desa Cangkring Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan adalah fokus pengabdian masyarakat. Usaha kecil milik Bapak Suwito sudah dijalankan 8 tahun yaitu mulai dirintis tahun 2007 sedangkan usaha kecil milik Bapak Adi Suprianto sudah dijalankan sama dengan usaha Bapak Suwito yaitu dimulai pada tahun 2007, mereka adalah masih sekeluarga yaitu bapak dengan anak yang membuka usaha makanan tradisional Kolong Klitik bernama “Sumber Rejeki”.

Kolong Klitik adalah makanan tradisional yang terbuat dari tepung ubi kayu, bentuknya bulat dengan diameter 5 – 10 Cm berwarna kuning. Makanan sejenis ini terdapat juga di Kabupaten Trenggalek (Camilan Alen-alen), Kota Jogjakarta (Camilan Slondok) maupun di kota lainnya, namun berdasarkan pengamatan maupun merasakan makanan tradisional ini maka Kolong Klitik dari Kabupaten Pacitan ini sangat renyah dan masih beraroma ubi kayu sedangkan dari daerah lainnya tidak demikian.

Usaha makanan tradisional Kolong Klitik “Sumber Rejeki” masih menempuh cara-cara konvensional dalam memproduksi maupun memasarkan produknya yaitu masih menggunakan mesin tradisional dalam memproduksi. Sedangkan pemasarannya dengan jalan menerima pesanan dan menitipkan ke pedagang baik yang ada di sekitar desa maupun ke Kota Pacitan, dimana saat ini produk camilan kolong dijual dalam bungkus plastik sederhana dengan harga hanya Rp.2.000/bungkus (kemasan 2 ons).

Kedua usaha kecil tersebut sejak berdiri sampai sekarang belum pernah mendapat bantuan modal dalam bentuk apapun dari pihak lain, menurut informasi banyak yang menawarkan bantuan tetapi setelah ditunggu lama tidak terealisasi. Proses produksi dilakukan setiap hari,

ditangani sendiri sambil merangkap sebagai petani. Jumlah tenaga kerja yang terlibat sebanyak 10 orang, semuanya wanita yang memiliki rata-rata usia 50 tahun. Dimana tenaga kerja ini dapat secara bergilir bekerja bergantian diantara pengusaha makanan tradisional Kolong Klitik dengan jam kerja per hari selama 5 jam. Dalam proses produksinya masih menggunakan peralatan rumah tangga sehari-hari seperti pencampuran adonan tepung dan ketela pohon dengan menggunakan tangan secara manual.

Sebenarnya banyak permintaan dari pedagang di Pacitan terhadap makanan tradisional Kolong Klitik ini yang tidak dapat terpenuhi karena produksinya masih manual sehingga masih rendah. Rata-rata permintaan per-sepuluh harinya hari sebanyak 400 – 500 Kg, namun hanya mampu memenuhi sebesar 250 Kg. Apalagi pada musim liburan dan hari raya idul fitri, permintaan dapat mencapai 2 sampai 3 kali lipat. Kendala utama untuk memenuhi permintaan tersebut adalah rendahnya kapasitas produksi dimana masih menggunakannya peralatan manual untuk mencampur adonan bahan baku, sebagaimana diceritakan diatas. Mitra juga menyampaikan bahwa biaya perkilogram adalah Rp.8.000,- (Sembilan ribu rupiah) sedangkan harga jual per-kilogram sebesar Rp.11.000,- (sebelas ribu rupiah) keuntungan sebesar Rp.3.000,- Mengingat pengusaha kecil masih menggunakan bahan bakar kayu bakar dari kebun / tegalan milik sendiri maka biasanya kayu bakarnya tidak dihitung. Pemasaran produk makanan tradisional Kolong Klitik dari Pacitan, disamping hanya dipasarkan di Kota Pacitan dan sekitarnya juga telah mencapai kota-kota di Jawa Timur, namun mengingat produknya masih rendah dan kemasan yang kurang menarik, maka tidak dapat bersaing dengan produk makanan tradisional dari daerah lain. Sehingga dapat dikatakan bahwa para pengusaha kecil makanan tradisional Kolong Klitik masih banyak menemukan hambatan baik dari sisi produksi, pemasaran maupun pembiayaan, padahal mereka sudah siap untuk meningkatkan produksinya dan memperluas wilayah pemasarannya.

Usaha makanan tradisional Kolong Klitik milik Bapak Suwito dan Bapak Adi Suprianto dalam memproduksi Kolong Klitik memiliki potensi untuk dikembangkan, baik dari aspek produksi maupun manajemen :

**Aspek Produksi :**

- a) Bahan utama yang digunakan ubi kayu merupakan hasil pertanian yang pada saat ini masih berlimpah di Desa Cangkring, Ngadirojo Pacitan maupun daerah sekitarnya.
- b) Dengan hasil yang melimpah tersebut, maka berpotensi untuk dapat meningkatkan produksinya dimana harga ubi kayu tentunya sangat murah.
- c) Pekerjaannya didominasi ibu-ibu yang sudah usia lanjut, sehingga tersedia tenaga kerja yang banyak. Hal ini relevan dengan program pemerintah yakni untuk memberdayakan ekonomi kerakyatan dengan lebih mengutamakan sumberdaya lokal.

**Aspek Manajemen :**

- a) Aspek manajemen produksi, usaha Camilan Kolong Klitik “Sumber Rejeki” walapun belum memiliki perizinan, namun dari pemilik berkeinginan kuat agar produksi dapat memiliki izin usaha, sehingga usahanya dapat diakui secara formal.
- b) Aspek manajemen keuangan, usaha Camilan Kolong Klitik “Sumber Rejeki” walapun tidak memiliki keilmuan dibidang keuangan, namun dari pemilik berkeinginan kuat agar aktivitas keuangan dapat tercatat dengan rapi, sehingga keuangan usahanya dapat dibedakan antara uang rumah tangga dengan uang usaha.
- c) Aspek manajemen pemasaran, usaha Camilan Kolong Klitik “Sumber Rejeki” walapun belum dipasarkan secara luas, namun dari pemilik berkeinginan kuat agar produksinya dapat dipasarkan secara luas, sehingga produksinya dapat dikenal di lain daerah.

## 2. METODE

Metode pelaksanaannya dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu :

### a) Kegiatan Produksi

- 1) Kapasitas produksi yang belum optimal dimana belum semua permintaannya dapat dipenuhi, terutama dalam waktu menjelang hari raya. Untuk mengatasinya dalam rangka meningkatkan produksinya yaitu dengan jalan memberikan alat adonan (mixer) dan pencetak (roll) dimana dengan memakai alat tersebut, yang biasanya proses produksinya dengan menggunakan tangan, menjadi menggunakan mesin. Hal ini diharapkan dengan kekuatan mesin maka produksinya dapat ditingkatkan dan hasilnya lebih terstandarisasi (tidak ada yang besar dan kecil, semuanya ukurannya sama).
- 2) Memberikan pelatihan/pendampingan pembuatan camilan yang higienis dan sehat.
- 3) Memberikan pelatihan/pendampingan pembuatan desain grafis kemasan produk yang marketable.
- 4) Memberikan pelatihan/pendampingan pemakaian alat baik mixer maupun roll.

### b) Kegiatan Manajemen

- 1) Memberikan pelatihan/pendampingan manajemen usaha.
- 2) Memberikan pelatihan/pendampingan pembukuan sederhana.
- 3) Memberikan pelatihan/pendampingan pemasaran.

Setelah dilakukan pelatihan/pendampingan pembukuan sederhana, pemasaran dan desain grafis kemasan, maka selanjutnya mitra dilatih untuk menggunakan alat-alat yang telah diberikan. Kemudian mitra akan melakukan praktek yang telah diberikan materinya pada saat pelatihan/pendampingan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### Aspek Produksi Usaha Camilan Kolong Klitik “Sumber Rejeki”

- a) Pengadaan mixer dan roll mengakibatkan terjadinya peningkatan produksi per-sepuluh harinya dari sebesar 250 Kg menjadi 500 Kg, berarti ada peningkatan sebesar 100%.
- b) Dengan adanya kedua mesin tersebut mengakibatkan produksi dari segi kualitas menjadi lebih higienis dan lebih terstandarisasi (bentuknya sama besar kecilnya).

### Aspek Manajemen Usaha Camilan Kolong Klitik “Sumber Rejeki”

Aspek manajemen yang diberikan meliputi :

- a) Memberikan pelatihan/pendampingan manajemen usaha.  
Setelah diberikan pelatihan/pendampingan manajemen usaha, mitra dapat menerapkan bagaimana usaha tersebut dikelola dengan adanya pemisahan kepemilikan keluarga dengan kepemilikan usaha. Demikian juga dengan tanaga yang telah mitra keluarkan juga merupakan biaya yang harus ditanggung oleh usaha.
- b) Memberikan pelatihan/pendampingan pembukuan sederhana.  
Setelah dilakukan pelatihan/pendampingan pembukuan sederhana, mitra dapat menghitung dan mencatatnya dalam pembukuan sederhana yang berupa debet, kredit dan saldo. Sehingga semua kegiatan keuangan dari usaha dapat terekam dengan baik.
- c) Memberikan pelatihan/pendampingan pemasaran.  
Mitra dapat menjual dagangannya ke pasar yang lebih luas setelah mengikuti kiat-kiat memasarkan produk dengan teknik pemasaran, yaitu dapat dipasarkan ke Kota Pacitan dan kota yang berdekatan dengan Kota Pacitan.



**Gambar 1**  
Peralatan Manual



**Gambar 2**  
Peralatan TTG



**Gambar 3**  
Penyerahan Alat



**Gambar 4**  
Pelatihan Pembukuan Sederhana



**Gambar 4**  
Pelatihan Manajemen Usaha

Dengan pelaksanaan IbM yang dilakukan kepada Usaha Camilan Kolong Klitik, dimana telah diserahkannya 1 (satu) mixer dan 1 (satu) roll telah terjadi peningkatan produksi sebesar 100% dengan semakin terstandarisasinya produk berdasarkan ukuran yang dihasilkan.

Sedangkan dari sisi manajemen usaha, setelah dilaksanakannya IbM ini, mitra telah memahami dan menerapkan aspek manajemen usaha, memahami dan menerapkan manajemen keuangan sederhana serta memahami dan menerapkan manajemen pemasaran dengan benar..

#### **4. KESIMPULAN**

- 1) Dengan telah diserahkannya 1 (satu) mixer dan 1 (satu) roll kepada mitra, maka telah terjadi peningkatan produksi sebesar 100% yaitu dari 250 Kg per-sepuluh hari menjadi 500 Kg per-sepuluh hari, sehingga diharapkan pada saat hari raya dapat memenuhi permintaan yang ada.
- 2) Terjadi peningkatan kualitas produk yaitu semakin higienis dan semakin terstandarisasi bentuk dan ukuran produk.
- 3) Telah diterapkannya manajemen usaha oleh mitra, yaitu dengan adanya pemisahan kegiatan rumah tangga dengan kegiatan usaha.
- 4) Telah diterapkannya manajemen keuangan sederhana, yaitu dengan adanya pemisahan keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha serta adanya pencatatan kegiatan keuangan.

- 5) Telah diterapkannya manajemen pemasaran, yaitu dengan jalan memasarkan produk melalui pedagang-pedagang diluar desa bahkan di kota Kabupaten Pacitan maupun kota-kota disekitarnya.

## 5. REFERENSI

Kuncoro, Mudrajad, 1995, *Tantangan dan Peluang Ekonomi Kerakyatan dalam Era Globalisasi Ekonomi*, Makalah dalam Diskusi Ekonomi Kerakyatan, diselenggarakan oleh Harian Pikiran Rakyat, Hotel Radison, Jogjakarta, 5 Agustus 1995.

Zainun, Achmad , 1999, *Elemen Mesin I*, Refika Aditama, Bandung.

