

## **Pemberdayaan UKM Rambak Melalui Peningkatan Kapasitas Produksi dan Peningkatan Kualitas SDM di Desa Walen Simo Boyolali**

### ***Empowerment of Rambak SMEs through Increasing Production Capacity and Increasing the Quality of Human Resources in Walen Simo Village, Boyolali***

**Asih Handayani<sup>\*1</sup>, Aris Eddy Sarwono<sup>2</sup>**

<sup>1,2)</sup> Program Studi Magister Manajemen, Universitas Slamet Riyadi Surakarta

<sup>\*1)</sup>Penulis Korespondensi: [asihhandayani@unisri.ac.id](mailto:asihhandayani@unisri.ac.id)

Di desa Walen Kecamatan Simo Kabupaten Boyolali terdapat beberapa usaha rumah tangga pengrajin rambak salah satunya industri rumah tangga rambak “dua ikan” milik Ibu Mursidah. Krupuk rambak merupakan salah satu makanan ringan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia dan sering dijadikan sebagai pelengkap berbagai sajian makanan atau sebagai lauk pauk. Proses pembuatan rambak masih manual terutama pada proses pengeringan. Kendala yang sangat dirasakan adalah proses pengeringan masih menggunakan tenaga matahari, jika musim penghujan maka akan menjadi kendala pada proses penjemuran/pengeringan. Permasalahan lain yaitu keuangan usaha bercampur dengan keuangan keluarga dan sistem penjualan pada rambak “dua ikan” ini masih konvensional yaitu dititipkan di warung-warung dekat desa. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan meningkatkan volume produksi pada musim penghujan. Dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) tim menggunakan metode pemberdayaan masyarakat melalui pengadaan alat tepat guna berupa oven pengering manual. Kegiatan yang kedua adalah pelatihan pembuatan laporan keuangan. Kegiatan ketiga adalah pendampingan pemasaran melalui media sosial. Hasil dari kegiatan ini yaitu mitra mulai menggunakan oven pengering untuk membantu proses produksi di musim penghujan, catatan pembukuan yang mulai rapi dan mitra sudah bisa menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya.

**Kata kunci:** pemberdayaan; oven pengering; pendampingan; laporan keuangan; media sosial

#### ***Abstract***

*In the village of Walen, Simo District, Boyolali Regency, there are several household businesses of rambak craftsmen, one of which is the home industry of Mrs. Mursidah's "two fish" rambak. The rambak cracker is one of the snacks that is very popular with the people of Indonesia and is often used as a complement to various food offerings or as a side dish. The process of making rambak is still manual, especially in the drying process. The obstacle that is very felt is the drying process still using solar energy, if the rainy season it will be an obstacle in the drying process. Another problem is that business finances are mixed with family finances and the sales system in this "two fish" farm is still conventional, which is deposited in stalls near the village. The aim of this community service is to improve the*

*quality of human resources and increase the volume of production in the rainy season. In community service activities (PKM) the team used the community empowerment method through the procurement of appropriate equipment in the form of a manual drying oven. The second activity is training in making financial reports. The third activity is marketing assistance through social media. The results of this activity are partners starting to use drying ovens to help the production process in the rainy season, bookkeeping records are starting to be neat and partners are able to use social media to market their products.*

**Keywords:** *empowerment; oven dryer; mentoring; financial reports; social media*

## PENDAHULUAN

Keberadaan UKM di Indonesia berperan sebagai bagian dari seluruh entitas usaha nasional sebagai wujud nyata kehidupan ekonomi yang beragam. Oleh karena itu, penempatan peran UKM sebagai salah satu pilar utama dalam mengembangkan sistem perekonomian, namun hingga kini perkembangannya masih jauh tertinggal dibandingkan dengan pelaku ekonomi yang lain. Dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menyatakan bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan mewujudkan stabilitas ekonomi nasional.

Desa Walen merupakan salah satu desa di Kecamatan Simo, Kabupaten Boyolali yang masih jauh dari perkotaan. Di desa ini terdapat beberapa usaha rumah tangga pengrajin rambak yang berskala mikro yang memiliki prospek untuk dapat dikembangkan. Industri rumahan ini tetap bertahan walaupun perekonomian Indonesian berada pada kondisi pandemi. Kerupuk rambak merupakan salah satu makanan ringan yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia dan sering dijadikan sebagai pelengkap berbagai sajian makanan atau sebagai lauk pauk. Salah satu usaha rumah tangga kerupuk rambak di Desa Walen adalah merk "Dua Ikan" milik Ibu Mursidah. Usaha rambak ini proses pembuatannya masih tradisional. Rambak "Dua Ikan" milik Ibu Mursidah memulai produksinya sekitar tahun 2005 menjual rambak dalam bentuk mentah dengan dijual per *pack*, untuk 1 *pack* seberat  $\frac{1}{4}$  kg sehingga 1 kg rambak mentah dapat menjadi 4 bungkus. Setiap harinya dapat diperoleh produk rambak sejumlah 25 kg kerupuk rambak. Jumlah tenaga kerja yang digunakan sebanyak 5 orang tenaga pekerja di luar pemilik. Produksi sangat tergantung pada alam, yaitu cuaca baik atau buruk.

Proses pembuatan kerupuk rambak dilakukan dengan cara tradisional terutama pada proses penghancuran/pelumatan, pencetakan, proses pemotongan dan pengeringan. Kendala yang sangat dirasakan adalah proses pengeringan masih menggunakan tenaga matahari. Kelemahan dalam proses pengeringan dengan tenaga matahari adalah waktu pengeringan lama (1-2 hari) memerlukan tempat luas dan pada saat mendung atau hujan maka tidak ada proses kegiatan pengeringan. Proses pengeringan dengan matahari, jika cuaca buruk maka akan menjadi kendala pada proses penjemuran/pengeringan mengakibatkan terjadi penurunan produksi hingga 25 – 50 persen. Apalagi jika musim penghujan bisa seharian tidak melakukan aktivitas pengeringan sehingga berpotensi terjadinya penjamuran rambak yang sudah setengah jadi. Kapasitas pada alat pembeku rambak setengah jadi tidak bisa

menampung banyak sehingga ketika tidak ada aktivitas penjemuran maka proses produksi akan berhenti sementara. Menurut Adiyanto, Okka dan Faishal, Muhammad (Adiyanto et al., 2018) untuk meningkatkan volume produksi pada musim penghujan bisa menambahkan alat pengering buatan berupa oven pengering manual. Dengan alat ini bisa membantu proses penjemuran sehingga mengurangi penumpukan bahan setengah jadi, menghindarkan dari kerusakan produk olahan karena jamur dan bisa mengurangi waktu penjemuran.

Manajemen dalam usaha rumah tangga kerupuk rambak “Dua Ikan” ini juga masih sangat sederhana dan jauh dari kata keteraturan. Saat berdiskusi menghitung laba usaha, mitra tidak bisa menjelaskan bagaimana menghitung laba karena keuangan usaha bercampur dengan keuangan keluarga, tidak ada pencatatan yang runtut dari setiap proses sehingga semua hanya bermain ingatan dan perkiraan dari mitra. Kurangnya pengetahuan akuntansi menyebabkan mitra kurang atau tidak memahami cara membuat atau menghitung biaya produksi per unit. Kondisi faktual menunjukkan bahwa seringkali mereka mengalami kendala dalam menentukan biaya produksi per unit (*unit cost*) dan apabila mereka menghitung biaya produksi menggunakan metode coba-coba atau mengalokasikan biaya secara tidak tepat. Menurut Nayla, Akifa (Adiyanto et al., 2017) Biaya perunit merupakan komponen sangat penting bagi kelompok usaha kerupuk rambak. Biaya per unit dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan harga jual dan target laba. Jika menentukan biaya per unit salah maka akan mengakibatkan ketidaktepatan dalam menentukan harga jual. Hansen & Mowen (Adiyanto et al., 2018) menyatakan bahwa Biaya produksi perunit bertujuan untuk: 1) Menentukan nilai persediaan; 2) menentukan laba usaha; 3) Menentukan harga jual perunit; 4) Digunakan sebagai dasar untuk menentukan input terhadap keputusan untuk membuat atau membeli suatu produk atau jasa, menerima atau menolak pesanan khusus serta keputusan untuk mempertahankan atau menghentikan suatu produk atau jasa, dan; 5) sebagai alat untuk melakukan perencanaan dan pengendalian.

Selain masalah produksi dan keuangan, sistem pemasaran juga masih sangat umum yakni dititipkan di warung-warung dekat desa. Ada yang langsung dibayar dan ada yang menunggu sampai laku terjual baru dibayar. Mitra masih menjual sendiri ke pasar-pasar atau warung-warung di sekitar desa. Seandainya tidak laku barang akan dikembalikan ke mitra. Sehingga kadang ada penumpukan kerupuk rambak mentah yang belum laku.

Permasalahan mitra dan target tujuan kegiatan PKM ini secara umum dapat disimpulkan antara lain sebagai berikut:

1. Penurunan produksi di musim penghujan.

Mitra masih hanya mengandalkan sinar matahari untuk proses pengeringan. Jika pada musim kemarau, lama pengeringan untuk rambak 1-2 hari dan jika di musim penghujan pengeringan bisa 4-5 hari, sehingga produktifitas mitra menjadi turun termasuk pendapatannya. Target kegiatan adalah meningkatkan produktivitas di musim penghujan.

2. Permasalahan Manajemen Keuangan

Mitra belum memiliki laporan keuangan yang standar. Tidak terpisah dengan jelas antara belanja barang kebutuhan produksi dan belanja kebutuhan keluarga, namun mitra merasakan hasil usahanya. Sistem manajemen produksi dan keuangan dilakukan dengan perkiraan dan kebiasaan. Target sasaran kegiatan adalah mitra bisa membuat laporan keuangan untuk usahanya sehingga bisa dilihat laba usaha sebenarnya tiap bulan.

### 3. Permasalahan Promosi

Manajemen promosi sangat sederhana sekali. Tidak ada metode khusus menangani pemasaran, hanya tergantung masyarakat sekitar yang datang mengambil barang dan sasaran pemasaran hanya sekitar desa saja dititipkan di warung-warung sekitar desa. Ada yang langsung lunas dan ada yang dibayar setelah barang habis. Orang-orang yang mengambil barang tidak ada ikatan apapun dengan pengusaha. Dampak yang dirasakan adalah produksi dan pembelian bahan baku tertunda karena masih menunggu uang masuk. Jangkauan pemasaran belum optimal melalui media apapun. Boleh dikatakan mereka masih pasif dalam menangani pemasaran produk. Target kegiatan ini adalah mitra bisa memanfaatkan media pemasaran lainnya untuk meningkatkan volume penjualannya.

### METODE

Kegiatan PKM ini dilaksanakan pada pengrajin krupuk rambak merk “Dua Ikan” milik Ibu Mursidah yang ada di Desa Walen, Kecamatan Simo, Kabupaten Boyolali. Kegiatan PKM dilaksanakan melalui 3 (tiga) metode, yaitu: 1) Pengadaan alat teknologi tepat guna, 2) Pelatihan pembukuan keuangan sederhana, dan 3) Pendampingan pemasaran menggunakan media sosial.

Untuk memaksimalkan hasil dari kegiatan PKM, maka Tim PKM Menyusun langkah-langkah untuk melaksanakan kegiatan, sebagaimana dijelaskan pada Tabel dibawah ini :

**Tabel 1.** Kegiatan Pengabdian

No	Solusi	Tahapan
1	Pembuatan alat teknologi tepat guna berupa alat oven pengering sederhana dengan bahan bakar kompor gas elpiji	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Studi lapangan ke mitra, melihat secara rinci proses pembuatan kerupuk rambak terutama saat proses pengeringan.</li> <li>b. Berdiskusi dengan mitra dan merumuskan spesifikasi teknik oven pengering rambak sederhana</li> <li>c. Merancang oven pengering rambak</li> <li>d. Membuat oven pengering rambak</li> <li>e. Pengujian alat</li> <li>f. Penyerahan ke mitra</li> </ul>
2	Pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Studi lapangan ke mitra, interview dan melihat catatan-catatan belanja produksi dan penghitungan uang masuk</li> <li>b. Merumuskan laporan keuangan sederhana untuk mitra</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>c. Menyediakan buku kas sederhana untuk mitra</li> <li>d. Melatih mitra melakukan pencatatan kegiatan produksi dan hasil penjualan pada buku kas</li> <li>e. Melatih mitra menghitung keuntungan usaha</li> </ul>
3	Pembuatan market <i>share</i> memanfaatkan media sosial untuk membantu pemasaran mitra	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Studi lapangan ke mitra, interview dan mempelajari proses pemasaran yang selama ini dilaksanakan mitra</li> <li>b. Memilih media sosial yang bisa dimanfaatkan mitra dengan mudah</li> <li>c. Pelatihan mitra untuk menggunakan sosial media</li> <li>d. Melatih mitra menggunakan alat penunjang sosial media yakni m-banking dan aplikasi pendukung lainnya untuk pemasaran produk.</li> </ul>

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

1. Pengadaan alat teknologi tepat guna oven pengering sederhana

Masalah yang dihadapi oleh pengrajin krupuk rambak “Dua Ikan” milik Ibu Mursidah adalah proses pengeringan masih dilakukan secara manual mengandalkan pengeringan dari sinar matahari saja. Pada musim kemarau proses penjemuran bisa berlangsung sehari dengan sinar matahari, akan tetapi pada musim penghujan pengeringan akan terhambat. Proses penjemuran bisa berlangsung 5-6 hari itupun kalau tidak terjadi hujan tiap hari. Akibat kondisi ini mitra mengalami penurunan kapasitas produksi. Hal ini disebabkan *freezer* (lemari pembeku) adonan setengah jadi memiliki kapasitas yang terbatas. Adonan yang sudah jadi dan beku harus segera dilakukan proses pemotongan dan kemudian pengeringan. Apabila proses pengeringan berhenti maka mitra tidak berani melakukan kegiatan proses produksi karena nanti akan menyebabkan penumpukan adonan jadi. Apabila kondisi ini berlangsung terus menerus terpaksa mitra memberhentikan karyawannya sementara menunggu cuaca panas dan kegiatan produksi berhenti total.

Solusi yang ditawarkan adalah pembuatan oven pengering rambak sederhana. Oven pengering rambak ini memakai kompor gas elpiji sebagai pemanas. Bagian atas oven ini ada sistem udara untuk mengatur suhu yang diinginkan. Di dalam oven ini ada alat termometer untuk mengukur dan mengtur suhu yang diinginkan. Dengan adanya oven pengering ini diharapkan adanya kestabilan produksi di musim penghujan. Cara penggunaan oven ini juga sangat sederhana, mitra dengan beberapa kali praktek sudah

DOI: <http://dx.doi.org/10.21111/ku.v4i1.5685>

bisa menggunakan alat ini. Diharapkan dengan keberhasilan oven di mitra akan menarik pengusaha kerupuk rambak lain di Desa Walen untuk juga menggunakan alat ini.

Gambar teknologi tepat guna oven pengering bisa dilihat dari gambar 1 berikut ini:



**Gambar 1.** Mitra dan Oven Pengering



**Gambar 2.** Oven Pengering

## 2. Pendampingan pembuatan laporan keuangan

Mitra belum memiliki laporan keuangan yang standar. Pencatatan tidak dilakukan secara rapi hanya berupa nota-nota dimana ada pembelian bahan yang ada notanya dan ada juga pembelian bahan yang tidak ada nota maupun catatan berapa jumlahnya. Keuangan usaha tidak terpisah dengan jelas antara belanja barang kebutuhan produksi dan belanja kebutuhan keluarga. Bahan-bahan kadang masih belum terpisah dari bahan untuk keperluan pribadi rumah tangga mitra. Mitra belum bisa menunjukkan jumlah pasti keuntungan tiap bulan, hanya mitra merasakan hasil usahanya. Sistem manajemen produksi dan keuangan dilakukan dengan perkiraan dan kebiasaan.

Mitra dilatih untuk membuat pembukuan sederhana, memisahkan akun-akun untuk kebutuhan produksi secara lebih detail. Dalam proses pendampingan pembuatan laporan keuangan sederhana ini, tim PKM dengan Dr. Aris eddy Sarwono, MSi., Ak sebagai narasumber melakukan pelatihan dan sekaligus pendampingan pembuatan laporan keuangan sederhana. Kegiatan dimulai dengan menyediakan dua buku yang satu buku catatan kas harian dan yang satu buku laporan keuangan usaha. Mitra diminta mulai mencoba melakukan pencatatan setiap transaksi pengeluaran maupun pemasukan yang

berkaitan dengan kegiatan usaha selama satu bulan, diakhir bulan mitra bersama tim PKM mengumpulkan data transaksi tersebut dan mulai melakukan pembuatan laporan keuangan sehingga bisa jelas berapa keuntungan yang didapat selama satu bulan ini. Kegiatan ini berlangsung selama 2 kali pertemuan pada bulan Februari 2021.

### 3. Pendampingan pemanfaatan media sosial untuk membantu pemasaran.

Manajemen promosi sangat sederhana sekali. Tidak ada metode khusus khusus menangani pemasaran, hanya tergantung masyarakat sekitar yang datang mengambil barang dan sasaran pemasaran hanya sekitar desa saja dititipkan di warung-warung sekitar desa. Transaksi pembayaran ada yang dibayar dimuka dan ada yang dibayar setelah barang habis atau bisa dibilang titip jual. Pembeli yang mengambil barang tidak ada ikatan apapun dengan pengusaha. Dampak yang dirasakan adalah produksi dan pembelian bahan baku tertunda karena masih menunggu uang masuk. Jangkauan pemasaran belum optimal dimana tidak melakukan promosi di media apapun. Pemasaran masih bersifat pasif dalam menangani pembeli.

Kegiatan pendampingan pemasaran ini dilakukan oleh Dr. Asih Handayani, MSi., MPd. selaku narasumber dari bidang pemasaran. Kegiatan ini dimulai dengan menjelaskan kepada mitra tentang pentingnya melakukan manajemen pemasaran, kemudian menunjukkan beberapa media yang bisa dimanfaatkan untuk melakukan pemasaran, salah satunya adalah media sosial. Media sosial yang dijelaskan disini adalah *whatsapp*, *facebook* dan *instagram*. Selain itu juga dijelaskan *market share* yang bisa digunakan juga misal Bukalapak, Lazada, Shoppe.id dan lain-lain. Mitra dilatih juga untuk membuat foto produk yang menarik dan membuat *copywriting* yang menarik untuk mendukung aplikasi sosial media yang digunakan. Target kegiatan ini tercapai dimana mitra mulai bisa menggunakan sosial media untuk menjual produknya. Mitra juga sudah mulai bisa menggunakan aplikasi-aplikasi lain yang mendukung media sosial miliknya, misalnya: aplikasi foto produk, *copywriting*, *M-Banking* dan aplikasi lain. Kegiatan ini berlangsung selama 3 kali pertemuan pada bulan Februari 2021.

## KESIMPULAN

Kegiatan program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) oleh tim Universitas Slamet Riyadi Surakarta pada mitra kerupuk rambak merk "Dua Ikan" milik Ibu Mursidah di Desa Walen Kecamatan Simo Kabupaten Boyolali telah menghasilkan alat berupa oven pengering sederhana untuk meningkatkan proses produksi dimusim penghujan, meningkatkan kemampuan sumber daya manusia pemilik usaha dalam hal membuat laporan keuangan usahanya dan melakukan teknik pemasaran menggunakan media sosial.

## SARAN

Diharapkan dengan keberhasilan kegiatan PKM ini, mitra bisa meningkatkan produksinya dan memperluas area pemasaran sehingga bisa menambah volume penjualan dan pada akhirnya meningkatkan laba usahanya. Pendampingan dan pembinaan terhadap mitra sebaiknya dilakukan secara berkesinambungan agar mitra dapat memanfaatkan hasil kegiatan

ini untuk dirinya sendiri dan bisa disebarkan ilmunya kepada pemilik usaha sejenis disekitarnya.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Universitas Slamet Riyadi Surakarta yang telah membiayai kegiatan PKM ini, tim LPPM Universitas Slamet Riyadi Surakarta yang sudah memfasilitasi terselenggaranya kegiatan ini dan mitra, kerupuk rambak “Dua Ikan” Ibu Mursidah yang sudah bekerja sama dengan baik dalam pelaksanaan kegiatan ini serta Kepala Desa Walen, Kecamatan Simo atas ijin yang sudah diberikan.

## Daftar Pustaka

- Adiyanto, O., Faishal, M., Ahmad, U., Soepomo, J. P., & Yogyakarta, J. (2018). PENDAMPINGAN PERBAIKAN PROSES PENDINGINAN PRODUK PATUK KABUPATEN GUNUNGKIDUL Pemahaman tentang produksi dari mitra masih sebatas pengetahuan pada umumnya komprehensif , yaitu sejak dari penyiapan sarana dan prasarana hingga penanganan produk . kemampuannya. *Jurnal Pemberdayaan*, 2(3), 449–456.
- Adiyanto, O., Suratmo, B., Susanti, D. Y., Studi, P., Industri, T., Industri, F. T., Dahlan, U. A., Studi, P., Pertanian, T., Pertanian, F. T., & Mada, U. G. (2017). Dengan Menggunakan Kombinasi Energi Surya Dan Energi Biomassa. *JISI Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 4(1), 1–10.