



**IbM PEMBERDAYAAN PENGUSAHA KERIPIK ENDOG LEWO
DENGAN PERBAIKAN PRODUKSI DAN MANAJEMEN USAHA
DI DESA SUKAJAYA KECAMATAN MALANGBONG
KABUPATEN GARUT**

Ikeu Kania¹, Wati Susilawati², Tatang Mulyana³

^{1,2,3}Universitas Garut

ikeukania@fisip.uniga.ac.id¹, w.susilawati@uniga.ac.id²

ABSTRACT

The objective of IbM programs about Entrepreneurs Empowerment of Endog Lewo and Comring chips in Sukajaya villages is to empower the entrepreneurs of micro UMKM who produce chips traditionally made from cassava and tapioca flour in Sukajaya villages, Malangbong Garut. Generally, the entrepreneur problems is production process and business management that is still conventional. The specific target that wants to be achieved from this program is the entrepreneurs are able to simply expand the product and apply business management such as separating personal and business finance, business recording and accounting, applying product marketing strategy and improving entrepreneurship motivation. The method used in order to achieve program objectives is through individual approaches to the entrepreneurs and employers who involved in production activities. The approaches are: (1) counselling approach in order to improve entrepreneur knowledge, (2) training approach in order to improve entrepreneur skill in managing business, and (3) awareness approach in order to improve entrepreneurship act and motivation. In general, the planning of IbM activity program is surveying the similar business in Sukajaya village, then two entrepreneur partner who are suitable to be targeted by the IbM program are chosen. It is discussed the weakness and obstacles from production aspect and business management with the program partners. Furthermore, several counselling programs, training, product improvement demonstrations and discussions will be conducted in order to increasing the knowledge, skills and attitudes of entrepreneurs' partner in managing their business. The result of this counselling and training activity has succeeded, although it has not maximally achieved. Some of the businessman has already practiced simple management in their business accounting and tried to access business capital to the bank. The sustainability of the IbM program is expected to continue and to be seen from the results of the impact evaluation and final evaluation that will be carried out on business actors who are quite successful with small business actors or newbies.

Keywords : Empowerment, Production Management, Product Innovation

ABSTRAK

Tujuan pelaksanaan program IbM Pemberdayaan Pengusaha Keripik Endog Lewo dan Comring di desa Sukajaya adalah memberdayakan pengusaha UMKM Mikro yang memproduksi kripik yang berbahan dasar singkong dan aci (tepung tapioka) secara tradisional di desa Sukajaya kecamatan Malangbong kabupaten Garut. Secara umum masalah yang dihadapi pengusaha adalah proses produksi dan manajemen usaha yang masih tradisional. Target khusus yang ingin dicapai dari program ini adalah pengusaha mampu mengembangkan produk dan menerapkan manajemen usaha secara sederhana seperti memisahkan keuangan pribadi dan usaha, pencatatan usaha dan pembukuan usaha, menerapkan strategi pemasaran produk dan meningkatkan motivasi berwirausaha. Metode yang digunakan untuk mencapai sasaran program melalui pendekatan individual terhadap pengusaha dan tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan produksi. Pendekatan tersebut adalah: (1) pendekatan penyuluhan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan pengusaha, (2) pendekatan pelatihan dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan pengusaha dalam pengelolaan usaha, dan (3) pendekatan penyadaran dengan tujuan untuk meningkatkan sikap atau motivasi berwirausaha. Adapun secara umum rencana kegiatan program IbM adalah melakukan survei usaha sejenis di lokasi Desa Sukajaya, kemudian dipilih dua buah mitra pengusaha yang layak dijadikan sasaran program IbM. Bersama dengan ke dua mitra program mendiskusikan kelemahan atau hambatan usaha dari aspek produksi dan manajemen usaha. Selanjutnya beberapa program penyuluhan, pelatihan, demonstrasi



perbaikan produk dan diskusi akan dilakukan dengan sasaran peningkatan pengetahuan, keterampilan dan sikap pengusaha mitra dalam mengelola usahanya. Hasil dari kegiatan penyuluhan atau pelatihan ini cukup berhasil walaupun belum maksimal. Pelaku usaha sebagian sudah ada yang mempraktekan manajemen sederhana dalam pembukuan usahanya dan sudah ada yang mencoba mengakses modal usaha ke bank. Keberlanjutan program IBM diharapkan terus berlanjut dan akan terlihat dari hasil evaluasi dampak dan evaluasi akhir yang akan dilaksanakan terhadap pelaku usaha yang cukup berhasil dengan pelaku usaha yang masih kecil atau pelaku usaha pemula.

Kata Kunci: Pemberdayaan, Manajemen Produksi, Inovasi Produk

A. Pendahuluan

1. Analisis Situasi

Kabupaten Garut memiliki luas wilayah sekitar 307.407 hektar yang terdiri dari 42 kecamatan, 421 desa dan 21 kelurahan dengan jumlah penduduk mencapai 2.407.086 jiwa. Kepadatan penduduk sekitar 785 jiwa/km² dan laju pertumbuhan penduduk rata-rata 1.53 persen per tahun. Mata pencaharian masyarakat kabupaten Garut berasal dari sektor pertanian 39,23 persen, perdagangan 22,23 persen, jasa 14,44 persen, dan industri 9,46 persen. Kontribusi PDRB kabupaten Garut berasal dari sektor pertanian 45,51 persen, perdagangan termasuk usaha mikro kecil menengah (UMKM) 26,14 persen, jasa 10,28 persen, sisanya sebesar 9 persen berasal dari industri. UMKM atau usaha mikro kecil menengah merupakan salah satu usaha ekonomi kreatif yang sedang dikembangkan oleh pemerintah. Kabupaten Garut memiliki beragam UMKM seperti

usaha pengolahan pangan berbasis pertanian, kuliner, perdagangan, kerajinan, pariwisata dan masih banyak lagi jenis variasi produknya. Secara umum faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM menurut (Nova, 2014) yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari motivasi pelaku usaha, jiwa kewirausahaan, keterampilan SDM. Selanjutnya faktor eksternal terdiri dari akses modal ke Bank, pembinaan manajemen, birokrasi /perijinan usaha (SKDU, SIUP, SITU), sosial budaya, infrastruktur (jalan, listrik, air, kepabeanaan, logistic/*supply chain*).

Secara umum hambatan yang dihadapi pengusaha UMKM di Kabupaten Garut:

1. Birokrasi menghambat perkembangan ekonomi kreatif termasuk industri rumah tangga dan UMKM. UMKM baik mikro, kecil dan menengah merasa dihambat

dalam pengurusan ijin usaha dengan mahalnya biaya.

2. Sukarnya akses permodalan bagi pengusaha UMKM sehingga menghambat mereka untuk meningkatkan kapasitas produksi.
3. Buruknya infrastruktur yang ada di Indonesia termasuk di Kabupaten Garut seperti jalan, pelabuhan, air, listrik dan logistik yang dapat menghambat perkembangan UMKM.
4. Alih fungsi lahan yang terus berlanjut sehingga menghambat UMKM yang berbasis pertanian
5. Kontinuitas pasokan bahan baku dari jumlah, standar mutu, harga berfluktuasi.

UMKM Mikro adalah unit usaha dengan skala ekonomi kecil yang dimiliki oleh masyarakat. Kriteria UMKM Mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah, rumah dan bangunan dan omset paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah). Jumlah UMKM mikro di Kabupaten Garut sebanyak 13.051 buah dan dapat menyerap tenaga kerja 16.888 orang (Dinas UMKM Kabupaten Garut, 2012).

Kecamatan Malangbong adalah salah satu kecamatan yang terletak 40 km dari pusat kota Garut. Jumlah UMKM yang terletak di kecamatan ini sebanyak 123 buah dengan 60 persen merupakan UMKM mikro dan sisanya 40 persen UMKM kecil dan menengah. Total jumlah tenaga kerja yang dapat diserap sebanyak 691 orang. UMKM mikro yang bergerak di bidang pengolahan pangan berbasis pertanian di kecamatan Malangbong berjumlah 18 unit. UMKM jenis inilah yang menjadi sasaran mitra program IbM pemberdayaan pengusaha. Kinerja UMKM pengolahan pangan di kecamatan Malangbong dapat dilihat pada Tabel 1. berikut.

Tabel 1. Kinerja UMKM Pengolahan Pangan Kecamatan Malangbong 2014

UMKM Pengolahan Pangan	
Jumlah Unit Usaha	18 Unit
Total Aset/Rata-rata	Rp 241.850.000/Rp13.436.111
Omset/Rata-rata omset	Rp.170.700.000/Rp.9.483.333
Modal Sendiri/Pinjaman	17 unit (94%)/ 4 %
Memiliki Ijin Usaha	13 unit (72%)
Jumlah	91 orang



Tenaga Kerja	
--------------	--

Sumber: Diolah dari Dinas
UMKM Kabupaten Garut, 2014

Permasalahan Umum Mitra

Jenis usaha mitra program IbM pemberdayaan ini adalah pengolahan pangan berbasis pertanian. Jenis usaha ini memanfaatkan berlimpahnya produksi tanaman ketela pohon atau singkong di desa ini yang pada awalnya digunakan untuk membuat tepung tapioka/aci. Pemilik UMKM mikro mitra I bernama Ucu Samsudin. Usahanya didirikan oleh orang tuanya tahun berdiri 1977, dengan nilai Asset Rp 50 juta. Lokasi mitra Idi desa Sukajaya berjarak 40 km dari kota Garut, dan dari jalan raya ke desa berjarak 2 km melalui jalan berbatu . Jenis produk keripik endog lewo dan comring yang berbahan dasar singkong dan tepung tapioka/aci. Fasilitas dan peralatan tersedia antara lain peralatan produksi terdiri dari mesin parut dengan penggerak mesin diesel, alat press hasil parutan singkong manual, 2 buah penggorengan dan kompor tungku berbahan bakar minyak solar. Bangunan produksiberupa bangunan semi permanen separuh dinding semen dan papan serta berlantai tanah berukuran 5m x4 m yang berjumlah tiga buah bangunan.

Bangunan ke satu untuk memarut singkong dan mengepres singkong, ke dua untuk membuat adonan yang merupakan campuran singkong parutan dan tepung aci serta mencetak adonan menjadi bola kecil dan ke tiga untuk menggoreng dan pengemasan produk. Jumlah tenaga kerja rata-rata 20 orang. Kapasitas produksi; dari bahan dasar 1,5 – 2 kwintal singkong dan tepung tapioka dapat menghasilkan keripik endog lewo rata-rata 3-4 kwintal per hari.

Pemilik UMKM mikro mitra II bernama Nurjanah. Memulai usahanya sejak tahun 2010, dengan nilai asetnya sebesar Rp 15 juta. Jenis produk sama dengan produk mitra I. Fasilitas bangunan pabrik pengolahan hanya satu buah dengan alat produksi antara lain 1 buah mesin parut, 1 buah mesin press manual, tempat adonan, penggorengan dan kompor tungku berbahan bakar solar. Tenaga kerja pada perusahaan ini berjumlah 5 orang. Jumlah produksi per hari rata-rata 1 kwintal produk endog lewo dan comring. Usaha terlihat lebih sederhana jika dibandingkan dengan usaha mitra I.

Proses Produksi :



Dari hasil survei pendahuluan dan hasil wawancara dengan pengusaha mitra I dan II, proses produksi kripik Endog Lewo diawali dengan pembersihan singkong, pengupasan dan pamarutan singkong, press hasil parutan singkong dengan menggunakan alat press manual dan fermentasi selama 1 hari, selanjutnya pembuatan adonan dengan mencampur satu bagian singkong kurang lebih 1 kwintal dan 1 kwintal aci kasar, garam bata 8 buah, bawang putih, Kemudian setelah jadi adonan langsung dicetak dengan menggunakan cetakan berbentuk silinder kawat ram. Selanjutnya dilakukan penggorengan sampai matang kemudian ditiriskan dan dibungkus plastik sesuai ukuran yang dengan berat 2,5 kg, 0,5 kg, 0,25 kg dan 1 ons yang dibungkus plastik.

Kebutuhan Bahan Baku:

Bahan baku utama adalah umbi singkong yang dipasok dari petani sekitar dan desa-desa serta kecamatan Malangbong, Limbangan dan kecamatan Wanaraja. Kebutuhan singkong rata-rata perhari sebanyak 2 kwintal. Bahan baku lainnya yaitu Aci kasar atau tepung tapioka sebanyak 2 kwintal perhari. Garam bata 8 buah, dan bawang putih, minyak goreng 50

kg per 1 kwintal singkong. Bahan bakar berupa minyak solar.

Masalah Produksi:

- Produk belum memiliki ukuran bentuk yang seragam atau standar karena tidak memiliki cetakan produk yang cocok. Produksi harian, mingguan belum tetap jumlahnya karena tergantung jumlah pesanan dan menunggu produk yang laku di pasar
- Kebersihan alat produksi dan ruangan produksi masih kurang diperhatikan dapat dilihat pada gambar 1.
- Limbah produk berupa air perasan parutan singkong dibuang begitu saja ke sungai yang mengalir. Padahal limbah ini bersifat asam atau PH nya rendah yang mencemari air sungai.

Pemasaran Produk :

Jangkauan pasar produk kripik yang masih terbatas di sekitar lokasi usaha. Pemilik memasarkan produk kripik Endog Lewo ke Pasar Lewo dan Pasar Limbangan yang berjarak 5 km dari lokasi produksi. Produk dijual juga di warung penduduk di sekitar lokasi usaha dan yang terjauh di kecamatan Wanaraja yang berjarak 20 km dari lokasi usaha. Sistem



pemasaran langsung diantar ke tempat pemesan biasanya toko makanan ataupun konsumen langsung datang ke tempat pembuatan keripik. Sistem pembayaran dengan cara kas dan konsinyasi. Harga kripik Endog Lewokemasan 250 gram dijual Rp 5000,- per bungkus dan kemasan 2,5 kg dijual seharga Rp50.000,-/bungkus. Kemasan 1 ons ijual Rp 3000,- di tempat.

Masalah Pemasaran:

- Sistem pemasaran dan penjualan masih terbatas perlu diperluas
- Terbatasnya informasi peluang pasar
- Kemasan sederhana kurang menarik (Plastik tanpa merek produk)

Masalah Manajemen Usaha:

- Modal usaha terbatas untuk usaha mitra
- Keuangan pribadi/keluarga tidak dipisahkan dengan keuangan usaha
- Tidak ada pembukuan atau pencatatan usaha
- Tidak ada Perencanaan produksi dan strategi pemasaran yang memadai
- Tidak ada pencatatan keluar masuk barang.

Permasalahan Prioritas Mitra

Berdasarkan analisis situasi di atas terhadap pengusaha mitra maka dilakukanlah penentuan masalah prioritas utama secara bersama-sama dengan pengusaha, yang perlu diatasi untuk saat ini:

1. Permodalan. Menggunakan modal sendiri dan tidak memiliki akses ke sumber dana, sehingga pengusaha tidak mampu meningkatkan kapasitas produksi. Pengusaha merasa lebih aman menggunakan modal sendiri dalam produksi dan pengusaha cenderung agak enggan meminjam modal ke lembaga keuangan. Mereka enggan menanggung risiko karena berhutang. Informasi sumber modal sangat terbatas karena terbatasnya pihak pembina UMKM maupun pihak lembaga keuangan yang melakukan sosialisasi.
2. Manajemen dan Keuangan. Pengusaha tidak melakukan pemisahan keuangan keluarga dengan keuangan usahanya. Pengusaha juga belum melakukan pencatatan usaha dan pembukuan usaha. Pengelolaan manajemen seperti perencanaan anggaran biaya, pendapatan dan produksi masih dilakukan secara sederhana,

sehingga kapasitas produksi belum maksimal.

3. Produksi dan teknologi produksi. Produksi menggunakan teknologi sederhana. Ragam atau variasi produk masih bisa diperbanyak baik bentuk dan rasa. Kemasan Produk dan desain kemasan produk tidak menarik dan informatif. Kualitas kemasan kurang baik.
4. Pemasaran. Produk dipasarkan terbatas jangkauannya hanya di sekitar lokasi tempat usaha. Terbatasnya sarana angkutan yang dimiliki juga membatasi jangkauan pemasaran.
5. Motivasi dan sikap perilaku pengusaha dalam berwirausaha masih perlu ditingkatkan. Terutama kurangnya keinginan untuk berkreasi menciptakan ragam inovasi produk baru. Selain itu kurangnya keinginan untuk terus menerus memperbaiki dan mengembangkan kualitas produk yang ada.

B. Kajian Pustaka

Konsep pemberdayaan lahir dan berkembang untuk menjawab permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat. Untuk memahami konsep

pemberdayaan diperlukan upaya memahami latar belakang kontekstual yang melahirkannya. Pemberdayaan mempunyai konsep utama yaitu memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk menentukan arah hidupnya sendiri dalam lingkungan atau komunitasnya. Konsep pemberdayaan sendiri adalah proses memberdayakan kemampuan dari pihak yang memiliki daya kepada pihak yang belum memiliki daya. Pemberdayaan merupakan kegiatan yang dinamis, sinergis dan berkesinambungan untuk mendorong keterlibatan semua potensi yang ada. Suhendra (2006:74-75) Pemberdayaan mempunyai arti memberikan kesempatan dan pengetahuan masyarakat agar dapat meningkatkan kompetensi untuk menentukan masa depan. (Suparjan dan Hempri, 2003: 43).

Pemberdayaan Masyarakat dilaksanakan untuk memberdayakan dan memandirikan masyarakat yang dilakukan dengan upaya, seperti: (1) *Enabling*, yaitu menciptakan situasi atau suasana yang memungkinkan potensi masyarakat bisa lebih berkembang., (2) *Empowering*, yaitu meningkatkan kemampuan dengan



upaya untuk memperkuat potensi-potensi yang dimiliki masyarakat., (3) *Protecting*, yaitu upaya untuk melindungi masyarakat dengan mengembangkan sistem perlindungan yang dapat memberikan keuntungan bagi masyarakat yang menjadi subjek pengembangan.

Menurut Mardikanto (2014:202), ada 6 tujuan pemberdayaan masyarakat, diantaranya yaitu:

1. Perbaikan kelembagaan (*better institution*)
2. Perbaikan usaha (*better business*)
3. Perbaikan pendapatan (*better income*)
4. Perbaikan lingkungan (*better environment*)
5. Perbaikan kehidupan (*better living*)
6. Perbaikan masyarakat (*better community*)

Berdasarkan uraian diatas dapat dikemukakan bahwa pemberdayaan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting agar potensi-potensi yang dimiliki baik oleh individu ataupun oleh kelompok dapat berkembang dan pada akhirnya dapat memenuhi kebutuhan serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pemberdayaan dilakukan disemua sector kehidupan baik di sector sosial

maupun disektor ekonomi seperti halnya pemberdayaan terhadap ekonomi produktif melalui kegiatan pelatihan manajemen bagi usaha kecil menengah diantaranya pemberdayaan terhadap pengusaha keripik endog lewo.

Salah satu bagian dari manajemen yang menjadi pusat perhatian dalam kegiatan pengabdian ini adalah manajemen produksi dimana manajemen produksi merupakan kegiatan yang memiliki peran penting dalam mengkoordinasikan semua kegiatan dalam sebuah organisasi. Langkah selanjutnya adalah menyusun keputusan-keputusan yang terkait dengan usaha-usaha dalam rangka pencapaian tujuan agar barang dan jasa yang dihasilkan sesuai dengan yang telah direncanakan. Dengan demikian maka dapat dikemukakan bahwa manajemen produksi berkaitan dengan pengambilan keputusan. Irham Fahmi (2012:3) mengemukakan bahwa manajemen produksi adalah suatu ilmu manajemen yang membahas dan menguraikan secara menyeluruh bagaimana pihak manajemen produksi perusahaan menggunakan ilmu dan seni untuk mengarahkan dan mengatur



orang-orang (pekerja) agar dapat mencapai hasil produksi yang diinginkan.

Empat fungsi manajemen produksi yang dikemukakan oleh Sofian Assauri (2004: 22) yaitu sebagai berikut:

1. Perencanaan

Perencanaan dilakukan untuk kegiatan pengorganisasian dan meminimalisir biaya produksi sehingga dengan perencanaan dapat meraih keuntungan yang besar.

2. Proses Pengolahan

Pengolahan adalah metode yang digunakan untuk mengolah masukan (input) kemudian di proses dengan memanfaatkan sumber daya secara maksimal.

3. Jasa Penunjang

Jasa penunjang diantaranya penyiapan sarana yang diperlukan untuk proses pengolahan secara efektif dan efisien.

4. Pengendalian/ Pengawasan

Pengawasan dilakukan untuk menjamin agar pelaksanaan kegiatan sesuai dengan perencanaan yang sudah ditentukan.

Dengan melakukan manajemen produksi maka diharapkan dapat menghasilkan sesuatu yang berbeda

seperti inovasi hasil produksi. Inovasi diartikan sebagai penemuan, namun berbeda maknanya dengan penemuan.

Salah satu bentuk inovasi yang dilakukan adalah inovasi produk dimana inovasi produk ini diharapkan akan memberikan solusi atau pemecahan terhadap permasalahan yang terjadi. Permasalahan-permasalahan yang sering ditemukan dalam dunia bisnis adalah produk yang bagus tetapi harganya mahal atau sebaliknya bahwa produk yang murah tetapi tidak berkualitas. Pada intinya setiap perusahaan harus melakukan inovasi produk agar dapat menekan biaya produksi dan biaya operasional, dengan memperbanyak jumlah produksi dan meningkatkan kualitas produk.

Inovasi tidak hanya dilakukan dengan melakukan investasi terhadap kepemilikan aset- aset yang mahal seperti pembelian alat-alat produksi (mesin) tetapi dengan biaya yang kecil sekalipun dapat menghasilkan suatu produk yang luar biasa dengan efektif dan efisien. Inovasi tidak selamanya dilakukan oleh para professional atau orang yang berpendidikan dan menjabat jabatan tinggi, tetapi dapat dilakukan oleh siapa saja, karena



inovasi juga sangat dipengaruhi oleh kreatifitas dan cara berpikir kita. Saat ini, banyak perusahaan yang memberikan bonus spesial untuk karyawan-karyawannya yang dapat mengusulkan ide-ide kreatif dalam berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta menekan biaya produksi.

Dengan demikian maka dalam melakukan inovasi produksi hal-hal yang perlu dilakukan adalah bagaimana menyederhanakan, menggabungkan, menyatupadukan, mengatur ulang dan meng-eliminasi hal-hal yang akan merusak hasil inovasi.

C. Metode Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan pemberdayaan pengusaha UMKM ada beberapa solusi yang ditawarkan untuk mitra pengusaha pada IbM pemberdayaan pengusaha UMKM ini melalui pendekatan individu (penyuluhan), pelatihan dan demonstrasi perbaikan produk. Pendekatan individu dilakukan dengan kegiatan penyuluhan yang bertujuan untuk menyampaikan informasi pengetahuan produksi endog lewo dan manajemen usaha. Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengusaha dalam manajemen keuangan

usaha. Demonstrasi berupa praktik bagaimana meningkatkan nilai tambah produk agar lebih diminati di pasar sesuai dengan trend keinginan konsumen di pasar. Hal berikutnya adalah melakukan pendampingan mitra pengusaha dalam manajemen usaha selama program IbM berlangsung.

Berikut ini adalah Tabel 2. yang memuat masalah, permasalahan prioritas mitra, tujuan dan solusi yang ditawarkan (metode) dalam program IbM:

Tabel 2. Masalah dan Solusi Yang ditawarkan

Masalah	Permasalahan Mitra (Justifikasi pengusul dan mitra)	Tujuan	Solusi Yang Ditawarkan (Metode)
Modal Mitra kecil	Modal milik sendiri dan terbatasnya modal dan akses sumber dana yang dibutuhkan	Meningkatkan pengetahuan pengusaha mengenai sumber dana yang dapat diakses pengusaha Mikro	Penyuluhan sumber - sumber modal yang dapat diakses pengusaha UMK M
Manajemen Usaha	Belum melakukan	Meningkatkan penge-	Pelatihan dan



Masalah	Permasalahan Mitra (Justifikasi pengusul dan mitra)	Tujuan	Solusi Yang Ditawarkan (Metode)	Masalah	Permasalahan Mitra (Justifikasi pengusul dan mitra)	Tujuan	Solusi Yang Ditawarkan (Metode)
dan Keuangan	pencatatan usaha atau pembukuan usaha untuk mengetahui kemajuan usahanya	tahuan pengusaha dalam pengelolaan usaha dan teknik pencatatan dan pembukuan usaha secara sederhana untuk usaha mikro	Praktik langsung pencatatan dan pembukuan usaha secara sederhana		n pemasaran produk	huan strategi pemasaran produk	pemasaran produk
Produksi belum maksimal	Produksi dan jenis, rasa, ragam produk belum dikembangkan	Meningkatkan pengetahuan manajemen sistem produksi	Pelatihan peningkatan nilai tambah produk dari segi bentuk rasa dan variasinya serta perbaikan kemasan produk	Motivasi Kewirausahaan	Rendahnya motivasi pengusaha untuk meningkatkan kualitas produk	Meningkatkan motivasi berwirausaha	Penyuluhan motivasi berwirausaha
Pemasaran	Terbatasnya jangkauan	Meningkatkan pengetahuan	Pelatihan strategi				

Rencana kegiatan IbM Pemberdayaan Pengusaha UKM Endog Lewo di kecamatan Malangbong adalah sebagai berikut:

Pertama, melakukan sosialisasi program IbM ke Mitra I dan Mitra II sebagai subjek sasaran

Kedua, menyusun rencanajadwal kegiatan pertemuan individu /penyuluhan manajemen usaha dan motivasi usaha,serta kegiatan pelatihan pencatatan usaha, pembukuan sederhana, dan demonstrasi peningkatan nilai tambah produk.

Ketiga, melaksanakan pertemuan dengan pengusaha, dan melaksanakan pelatihan tentang materi-materi

program IbM. Pertemuan dengan pengusaha dilakukan dua kali.

Keempat melakukan demonstrasi perbaikan produk berupa menambahkan berbagai macam rasa baru dari produk seperti rasa pedas, jagung bakar, barbeque.

Langkah-langkah kegiatan dalam pelaksanaan demonstrasi ini adalah sebagai berikut:

- a. Produk Endog Lewo dari Mitra I dan II dipilih yang seragam ukurannya untuk dijadikan sampel
- b. Disiapkan Bubuk rasa yang terdiri dari rasa pedas, rasa jagung bakar dan rasa barbeque yang memiliki kualitas terbaik.
- c. Produk tersebut ditambahkan berbagai macam rasa seperti rasa pedas, rasa jagung bakar, atau barbeque.
- d. Dilakukan uji rasa (uji organoleptik) terhadap produk tersebut dengan masing-masing yang hadir memberikan nilai skor pada kuesioner yang telah disiapkan.

Kelima, melakukan demonstrasi perbaikan desain dan kemasan produk sehingga penampilan lebih menarik. Langkah-langkah kegiatan dalam pelaksanaan demonstrasi ini adalah sebagai berikut:

- a. Penyuluhan arti pentingnya kemasan produk yang menarik konsumen
- b. Didiskusikan kelemahan/kekurangan kemasan mitra
- c. Kemasan milik mitra dibandingkan dengan kemasan dan desain baru yang disediakan tim IbM
- d. Kemasan yang baru kemudian diisi produk dan dibandingkan dengan kemasan produk yang lama.
- e. Selanjutnya dilakukan praktik/demo penyablonan plastik kemasan yang disediakan tim IbM.

Keenam melaksanakan evaluasi dampak dan evaluasi akhir atas kegiatan program IbM pemberdayaan pengusaha. Akan terlihat apakah program kegiatan IbM pemberdayaan ini memberikan dampak signifikan atau tidak setelah kegiatan berakhir. Keberlanjutan program IbM ini diharapkan dapat berlangsung karena merupakan dampak positif dari kegiatan.

Partisipasi mitra yang diharapkan selama program IbM berlangsung berupa penyediaan tempat atau ruangan penyuluhan yang dapat menampung peserta penyuluhan yang terdiri dari pengusaha dan karyawannya yang



berjumlah 20-30 orang, undangan lain yaitu pengusaha sejenis di sekitar lokasi usaha dan aparat desa. Partisipasi lain berupa aktivitas mereka untuk berdiskusi dan berbagi pengalaman untuk mengembangkan usaha mereka menjadi lebih baik. Selain itu partisipasi aktif mereka dalam demonstrasi pengembangan produk dan manajemen kemasan.

D. Hasil dan Pembahasan

Program ibm pemberdayaan pengusaha Keripik Endog Lewo Dengan Perbaikan Produksi dan Manajemen Usaha di Desa Sukajaya Kecamatan Malangbong Kabupaten Garut. Program tersebut meliputi Penyuluhan, Pelatihan Kewirausahaan, Manajemen Usaha, Pelatihan Kemasan, Pelatihan Pemasaran dan Pelatihan Administrasi.

Berikut adalah beberapa keberhasilan yang telah dicapai setelah melakukan program IbM Pemberdayaan Pengusaha Keripik Endog Lewo Dengan Perbaikan Produksi dan Manajemen Usaha, diantaranya:

1. Bertambahnya minat masyarakat untuk menjadi pelaku usaha mikro khususnya keripik Endog lewo, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya

pelaku usaha khususnya di Desa Sukajaya.

2. Bertambahnya variasi rasa, ini disebabkan semakin bertambahnya pengetahuan pelaku usaha berkaitan dengan inovasi produk khususnya berkaitan dengan rasa, sehingga pelaku usaha keripik endog lewo mempunyai daya tawar yang besar dengan bertambahnya varian rasa.
3. Bertambahnya pengetahuan pelaku usaha dalam hal pembukuan usaha. Kondisi ini jelas akan meningkatkan manajemen usaha para pelaku usaha keripik endog lewo, karena dengan meningkatnya pengetahuan tentang pembukuan usaha maka aktivitas usaha akan tercatat secara baik terutama dalam hal pemasukan dan pengeluaran keuangan perusahaan. Dengan pembukuan usaha yang baik diharapkan proses usaha bisa berjalan sesuai dengan yang diharapkan dan rencana-rencana program ke depannya yang telah dibuat bisa menjadi panduan pengusaha dalam meningkatkan skala usaha.
4. Bertambahnya pengetahuan tentang akses sumber modal usaha. Seringkali kendala klasik yang sering dialami oleh para pelaku



usaha mikro dalam pengembangan usahanya adalah permodalan, meskipun permodalan bukan merupakan kendala utama. Setelah dilakukan berbagai pelatihan dan penyuluhan oleh tim, para pelaku usaha mempunyai pengetahuan yang meningkat berkaitan dengan akses sumber modal usaha. Kondisi ini juga menyebabkan berubahnya pola pikir para pengusaha dalam mendapatkan modal usaha untuk pengembangan usahanya, sehingga modal tidak lagi menjadi kendala besar bagi para pengusaha keripik endog lewo karena semakin bertambah informasi tentang akses sumber modal usaha.

5. Bertambahnya pengetahuan pelaku usaha tentang pentingnya kemitraan dengan berbagai pihak untuk memudahkan pemasaran produk usaha mereka. Dalam pemasaran produk pengusaha diharapkan bermitra dengan pengusaha retailer makanan di kota kecamatan dan bahkan kota kabupaten .

Setelah melakukan berbagai kegiatan pemberdayaan yang meliputi penyuluhan atau pelatihan mengenai manajemen usaha, motivasi kewirausahaan, pembukuan sederhana

usaha, nilai tambah produk, demo perbaikan produk dan kemasan, selanjutnya tim IBM melakukan monitoring ke lapangan untuk melihat hasil kegiatan yang dilakukan. Setelah mengikuti kegiatan tersebut ada sebagian pelaku usaha yang menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh seperti dalam manajemen usaha dengan melakukan pembukuan sederhana dengan memisahkan antara modal usaha dengan biaya untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

Untuk perbaikan tampilan kemasan, pelaku usaha belum menggunakan kemasan yang disarankan dalam pelatihan, hal ini disebabkan bahan plastik yang kualitasnya bagus sulit ditemukan di pasar terdekat. Selain itu pelaku usaha belum mampu membeli mesin perekatnya sehingga kemasan keripik emplodnya masih yang sederhana dengan plastik dan di cap biasa. Demikian pula untuk varian rasa, pelaku usaha belum berani mencampur dengan rasa keju, barbeque dll, hal ini diakibatkan oleh jarak yang cukup jauh untuk mensapatkan campuran untuk varian rasa tersebut.

Mengenai akses permodalan ke bank atau ke lembaga lainnya, pelaku



usaha ada sebagian yang mengakses ke bank, namun kebanyakan mereka meminjam barang ke pedagang dan di bayar setelah hasil produksinya terjual. Misalnya mereka meminjam bahan produksi seperti singkong, minyak sayur ke pedagang, setelah produksi dan hasilnya terjual maka pelaku usaha baru membayar ke pedagang.

Masyarakat yang mengikuti pelatihan terdiri dari dua kelompok, yang pertama kelompok yang usahanya masih kecil atau bahkan baru akan memulai usaha atau pemula dan yang kedua adalah kelompok yang sudah cukup berhasil. Minat kewirausahaan bagi pelaku usaha yang masih kecil atau pemula masih rendah, pelaku usaha yang belum masih kecil memiliki keberanian untuk memproduksi keripik dengan jumlah besar, hal ini diakibatkan karena susah pemasaran. Akhirnya mereka hanya memasarkan di warung-warung kecil.

E. Kesimpulan

1. Pelaku usaha yang cukup berhasil memiliki motivasi tinggi untuk memajukan usahanya tetapi mereka tidak memiliki akses informasi

untuk memperoleh modal bagi pengembangan usaha mereka.

2. Pelaku usaha belum pernah melakukan kemitraan dengan BUMN, BUMD maupun dengan perusahaan-perusahaan yang lainnya.
3. Sebagian pelaku usaha sudah mulai menggunakan manajemen usaha dan pembukuan sederhana sehingga memiliki pencatatan kas uang masuk dan uang keluar
4. Produk keripik Endog lewo masih bersifat orisinal dan belum ada inovasi ke arah yang lebih baik terutama dalam hal varian rasa dan pengemasan.
5. Pemasaran yang dilakukan selama ini masih belum luas hanya di pasarkan pada lingkungan setempat

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2012. Kabupaten Garut Dalam Angka.
- Dinas UMKM Kabupaten Garut. 2012. Daftar Nominatif Usaha Mikro, Kcil dan Menengah di Kabupaten Garut.
- Ina Primiana, 2013. Bahan Seminar Garut 2 Abad: Prospek UMKM di Kabupaten Garut. Universitas Garut.



Nova Futriyanti, 2014. Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Pengembangan UMKM Mikro di Kota Garut. Skripsi Universitas Garut.

Riyanto, B. 2010. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. GajahMada Press. Yogyakarta
<http://finplanner-jauhari.blogspot.com/2012/08/pe-ncatatan-keuangan-sederhana-untuk.html>