

# Hasil Plagiasi IMPLEMENTASI PROGRAM PENGEMBANGAN EKONOMI MASYARAKAT

*by Asri Wijayanti*

---

**Submission date:** 05-Dec-2019 10:13AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1227375376

**File name:** jabon\_stkip.pdf (316.72K)

**Word count:** 2000

**Character count:** 12676

## **IMPLEMENTASI PROGRAM PENGEMBANGAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI PENGADAAN ALAT PRODUKSI KUDAPAN DI YAYASAN BAITUSSALAM JABON SIDOARJO**

*Asri Wijayanti\**, *Slamet Riyadi\*\**, *Siti Maro'ah\*\*\**, *Lina\*\*\*\**

*Universitas Muhammadiyah Surabaya*

*\*asri.wijayanti@fh.um-surabaya.ac.id, \*\* siti.maro39ah@yahoo.com*

### **ABSTRAK**

Permasalahan yang dihadapi oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo adalah bidang produksi, manajemen usaha dan pemasaran. Hal ini karena hasil produksi kudapan menurun. Menurunnya hasil produksi karena manajemen usaha dan pemasaran yang masih bersifat tradisional. Minimnya pengetahuan dan ketrampilan, manajemen usaha dan pemasaran serta tidak memadainya alat produksi. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi pembelian alat produksi dan pelatihan manajemen dan pemasaran. Hasil yang dicapai adalah pembelian alat produksi kudapan dan pelatihan. Pembelian alat produksi kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor. Pelatihan terdiri atas pelatihan pembukuan dan *e-market*. Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan alat 5 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Kenaikan produksi berpengaruh pada peningkatan sumber dana Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo. Hal ini sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak-anak didik. Rekomendasi yang dihasilkan adalah perlunya peningkatan produksi lanjutan melalui pembelian alat produksi packing dan upaya legatitas HAKI.

---

**Kata Kunci:** *alat produksi, ekonomi masyarakat, manajemen usaha.*

### **PENDAHULUAN**

Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berdiri pada tanggal 14 Februari 2016 berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0008486.AH.01.04.Tahun 2016. Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berkedudukan di Jl. A Yani No 46 Trompoasri Jabon- Sidoarjo, bergerak di bidang sosial keagamaan yang berupa TPQ-Madin Baitussalam. Anak didik TPQ-Madin Baitussalam berasal dari masyarakat sekitar. Tidak ada biaya khusus bagi proses pendidikannya. Peserta didik boleh memberikan sumbangan sukarela, bahkan sebagian besar tidak menyumbang (gratis). Guru di TPQ-Madin Baitussalam ada empat orang. Dua orang berpendidikan sarjana dan dua orang lulusan Pesantren. Dari hasil focus group discussion (FGD), antara Tim PKM dengan pengurus Yayasan, guru di TPQ-Madin dan pekerja Baitussalam, diketahui bahwa para guru tidak digaji secara tetap, tergantung dari rejeki yang mereka terima. Untuk membiayai operasional TPQ-Madinnya, mitra melakukan usaha produksi kudapan yang diwarisi oleh keluarganya sejak tahun 1980an.

Produksi yang dilakukan Mitra adalah kudapan. Jenis kudapan yang diproduksi antara lain makanan ringan dan makanan basah. Makanan kering yaitu keripik jagung/maring, kerupuk tahu, kerupuk makaroni, stik keju. Makanan basah yaitu

bothokan sayur, pepes ikan, lenthos. Jenis kudapan ini dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi kudapan yang modern dengan cita rasa pangsa pasar saat ini. Misalnya marning adalah olahan jagung (Rahman, 2015). Mitra masih menggunakan mangemen yang bersifat tradisional. Tidak memiliki toko/kios. Besarnya modal Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Cenderung berkurang karena keuntungan digunakan untuk membeli bahan kembali. Belum memiliki ketrampilan pembukuan keuangan. Pemilihan bahan baku terbatas menyesuaikan modal. Cara pengerjaan sederhana menggunakan peralatan terbatas, alat yang sudah berkarat. Belum memiliki ketrampilan quality control atas barang yang diproduksinya. Pengemasan sederhana kantong plastik, sehingga nilai estetikanya kurang. Kurangnya membaca peluang pasar. Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan strategi pemasaran. Pemasaran dilakukan secara door to door atau berdasar pesanan. Dijual dalam rumah tanpa promosi (hanya memasang etalase di depan rumah). Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan sistem kontroling atas barang yang dijual. Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan atas laporan penjualan. Budaya kerja nrimo, kurang mengembangkan potensi diri. Masih dilakukan sesuai kehendak perseorangan anggota kelompok. Persoalan yang dihadapi mitra adalah:

1. Tidak memiliki toko yang dapat dipakai sebagai jaminan kredit perbankan
2. Tidak memiliki modal usaha sendiri
3. Tidak memiliki peralatan yang layak untuk pengembangan usaha.
4. Keterbatasan ketrampilan membuat jenis kudapan
5. Keterbatasan pengetahuan kudapan modern
6. Keterbatasan ketrampilan manajemen produksi
7. Keterbatasan ketrampilan manajemen pemasaran
8. Cara berdagang yang tradisional (menjajakan secara door to door)
9. Terkadang menerima pesanan kudapan (insidental)
10. Kudapan yang belum laku dibiarkan di etalase rumah
11. Kudapan yang belum laku lebih lama dijual dengan harga yang lebih murah
12. Belum memiliki pengetahuan pembukuan sederhana
13. Belum memiliki pengetahuan internet
14. Belum memiliki pengetahuan pemasaran secara maya (e-market)

Permasalahan Mitra, setelah dianalisis melalui FGD dengan Mitra, ditentukan pemilihan permasalahan mitra dengan pertimbangan skala prioritas sebagai berikut:

A. Persoalan produksi, yaitu :

1. Belum tersedianya alat produksi yang memadai.
2. Belum dimilikinya ketrampilan membuat kudapan yang modern

B. Persoalan manajemen

1. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan administrasi pembukuan usaha
2. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan penggunaan internet
3. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan e market

C. Persoalan keberadaan sumber daya saat ini, yang meliputi:

1. Belum dimilikinya pengetahuan kebutuhan pasar modern jenis kudapan yang menarik konsumen
2. Belum maksimalnya kreativitas membuat jenis kudapan baru.

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra meliputi persoalan produksi dan manajemen ada dua. Solusi pertama adalah membantu pemberian alat produksi dan peningkatan ketrampilan usaha (produksi).

Solusi kedua adalah membantu peningkatan kemampuan manajemen pemasaran berbasis marketing mix syariah. Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan ketrampilan usaha (produksi) dilakukan melalui pemberian pelatihan (Purwanti, 2011) dan pendampingan pembuatan kudapan (Clara M Kusharto, 2015). Kegiatan ini dilakukan dengan kerjasama Majapahit Tourism Academy (Majapahit, 2019). Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan kemampuan manajemen pemasaran melalui pelatihan dan pendampingan administrasi pembukuan usaha, dasar internet sampai pada e-market, yang berbasis marketing (Riyadi, 2011) mix syariah (Maro'ah, 2018). Diharapkan Mitra akan mampu mengatasi permasalahannya sehingga tidak lagi menjadi kaum marginal. (Asri, 2017).

### METODE PELAKSANAAN

Permasalahan	Tahapan	Partisipasi Mitra	Evaluasi Pelaksanaan Program	Keberlanjutan Program
Produksi	Pembelian alat kudapan kering: Mixer; Pengorengan terendam; Penirisan; Pencampur bumbu; Pengemasan; Kompor gas, regulator, selang dan rangka.	Menyediakan tempat penyimpanan, merawat alat	Pemantauan selama program berlangsung (8 bulan) Penjualan hasil ke Koperasi UM Srabaya dan Koperasi Untag Surabaya	Pemantauan setelah program berlangsung: fungsi alat; manfaat alat (3 bulan, 6 bulan kemudian)
	Pembelian alat kudapan basah: dandang kukusan diameter 60 cm; wajan cor	Menyediakan tempat penyimpanan, merawat alat	Pemantauan selama program berlangsung (8 bulan)	Pemantauan setelah program berlangsung: fungsi alat; manfaat alat (3 bulan, 6 bulan kemudian)
Menejemen	aluminium diameter 1 meter; Kompor gas, regulator, selang dan rangka			
	Pelatihan dan pendampingan membuat kudapan yang dapat memenuhi kebutuhan supermarket Pelatihan administrasi pembukuan	Mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan	Analisis Pretest dan Post Test	Pemantauan setelah program berlangsung: kebutuhan lanjutan (3 bulan, 6 bulan kemudian)
Pemasaran	Pelatihan dasar dan pendampingan internet	Mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan	Analisis Pretest dan Post Test Penjualan hasil ke Koperasi UM Srabaya dan Koperasi Untag Surabaya	Pemantauan setelah program berlangsung: kebutuhan lanjutan (3 bulan, 6 bulan kemudian)
	Pelatihan dan pendampingan e market			

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari pelaksanaan program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo terbagi atas 3 hal yaitu produksi, manajemen dan pemasaran.

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang produksi adalah dengan pembelian alat produksi. Pembelian alat produksi

kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor, yaitu”:

Tabel 1 : Pembelian alat produksi kudapan

No	Keterangan	Nilai
1	Kompor jos	Rp. 800.000
2	Mesin pembuat roti (adonan)	Rp. 4.500.000
3	Mesin pencetak mie	Rp. 14.000.000
4	Mesin pengaduk bumbu	Rp. 5.500.000
5	Wajan cor	Rp. 1.000.000
6	Kerangka tirisan	Rp. 950.000
7	Dandang	Rp. 250.000
8	Wajan	Rp. 37.000
9	Kompor Elpiji	Rp. 700.000
<b>Total</b>		<b>Rp. 27.737.000</b>
(Dua puluh tujuh juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu rupiah)		

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang manajemen dan pemasaran adalah mengikutkan mitra untuk mengikuti kursus noodle making di Majapahit Tourism Academy dan memberikan pelatihan pembukuan serta *e-market* yang diberikan oleh dosen FEB UM Surabaya.

Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan 9 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Pembelian bahan baku mengalami peningkatan dua kali lipat yaitu:

Tabel 2 : Pembelian bahan baku

No	Macam	Sebelum pembelian mesin baru	Setelah pembelian mesin baru	Keterangan
1	Tepung	25 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	50 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	Harga 25 kg tepung = Rp. 150.000
2	Minyak goreng	15 kg	30 kg	Harga Rp 12.000 – Rp. 18.000/ kg
3	Bumbu	1 paket	2 paket	Garam, bawang, penyedap rasa, pewarna makanan Rp. 50.000 – Rp.80.000 per paket
4	Bahan Bakar	6 – 10 liter minyak tanah/ produksi	3 tabung LPG 3 kg	Rp. 18.000 / tabung
5	Plastik	500 gram	1 kg	Rp. 40.000
6	Listrik	-	Rp. 100.000/bulan	-

Dari penggunaan alat produksi kudapan yang baru dan kenaikan pembelian bahan baku, maka hasil penjualan juga mengalami kenaikan dua kali lipat, yaitu:

Tabel 3 : Hasil produksi kudapan

No	Macam	Sebelum Pembelian Mesin Baru	Setelah Pembelian Mesin Baru	Keterangan
1	Stik bawang	11 bal =55 kg (per bal = 5 kg)	22 bal = 110 kg	Harga Rp 80.000 – Rp. 90.000 per ball
2	Potato balado	Menyesuaikan di mesin pengaduk	2 x tergantung permintaan pasar	1 bal = 1.5 kg, harga Rp. 50.000/bal (harga sama diambil/diatar)
3	Potato Sapi panggang			
4	Potato jagung manis			
5	Makroni manis pedas			1 bal = 2.5 kg, harga Rp. 50.000/bal (harga sama diambil/diatar)
6	Makroni balado			
7	Makroni asin			
8	Makroni sepat balado			1 bal = 5 kg, harga Rp. 90.000- 100.000 /bal (harga sama diambil/diatar)
9	Makroni sepat asin			
Rata-rata 100 bal per bulan untuk potatao dan makroni				

Kenaikan hasil produksi ini belum diimbangi dengan kenaikan kualitas sistim manajemen dan pemasaran mitra. Dibidang manajemen, mitra enggan untuk melakukan pengembangan macam kudapan baru karena alasan pangsa pasar yang belum memadai. Perubahan sistim manajemen dengan melakukan pembukuan sederhanaapun enggan dilakukan. Adanya anggapan rejeki diatur oleh Tuhan, maka belum menganggap penting arti pembukuan usaha.

Belum maksimalnya pemberian alternatif solusi mitra pada bidang manajemen juga berpengaruh terhadap belum adanya perubahan sistem pemasarannya. Pemasaran door to door masih tetap dilakukan karena alasan kasuistis, sesuai kondisi cuaca yang bersaing dengan pasaran buah. Begitupula adanya kebiasaan perbedaan cuaca menentukan ramai dan tidaknya hasil jualnya. Apabila cuaca panas, maka hasil jual megalami penurunan hanya produksi satu kali dalam satu minggu. Hal ini berbeda dengan cuaca dingin atau hujan, maka hasil jual megalami kenaikan hingga produksi dua kali dalam satu minggu. Untuk menyiasati ini mitra lebih senang dengan alternatif pemasaran yang melibatkan jejaring, yaitu melalui pengajian atau kifayah.

Peningkatan hasil produksi dari hasil usaha pembuatan kudapan dapat berpengaruh pada peningkatan sumber dana Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo. Hal ini sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak anak didik.

## KESIMPULAN

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang produksi adalah dengan pembelian 9 (sembilan) alat produksi. Pembelian alat produksi kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor, senilai **Rp. 27.737.000** (Dua puluh tujuh juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu rupiah). Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang manajemen dan pemasaran adalah mengikutkan mitra untuk mengikuti kursus noodle making di Majapahit Tourism Academy dan memberikan pelatihan pembukuan serta *e-market* yang diberikan oleh dosen FEB UM Surabaya. Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan 9 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Pembelian bahan baku mengalami peningkatan dua kali lipat. Kenaikan hasil produksi masih belum maksimal karena mitra enggan untuk mengembangkan jenis kudapan baru serta enggan melakukan perubahan sistem manajemen dan pemasaran yang masih tradisional. Rekomendasi yang dihasilkan adalah perlunya peningkatan produksi lanjutan melalui pembelian alat produksi packing dan upaya legalitas HAKI serta pendekatan personal agar mitra mau memperbaiki sistem manajemen dan pemasarannya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemenristekdikti yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1].S. Rahman, "Analisis Nilai Tambah Agroindustri Chips Jagung," *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 4(3), p. 108–111, 2015.
- [2].S. Purwanti, "Pelatihan Wirausaha Makanan Kudapan Sebagai Alternatif Usaha Mandiri Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga Miskin Di Daerah Pinggiran Kota," *Inotek*, (Volume 15, Nomor 1, Februari 2011), 2011.
- [3].T. A. A. S. A. M. R. R. Clara M Kusharto, " (2015). Formulasi , Kandungan Gizi , Dan Daya Terima Kue-Kue Tradisional Makassar Berbasis Tepung Pupae – Mulberry ( Pury ) Sebagai Makanan Bergizi Masa Depan., " *Gizi Pangan*, 10(November), pp. 197 - 206, 2015.
- [4].Majapahit, "Majapahit Tourism Academy," Surabaya, 2019.
- [5].S. Riyadi, "Pendampingan optimalisasi pemasaran produk sari apel Koperasi Usaha Mandiri Lestari Makmur Poncokusumo Malang," Malang, 2011.
- [6].S. Maro'ah, "Marketing Framework of Small and Medium Enterprises (SMES) Based on Marketing Mix of Syariah," *International Journal of Management and Economics Invention*, , vol 4, No. 9, p. 19241928, 2018.
- [7].W. Asri, "Legal Aids For Marginal Communities," *Man in India*, 97, 18, p. 251262 , 2017.

# Hasil Plagiasi IMPLEMENTASI PROGRAM PENGEMBANGANEKONOMI MASYARAKAT

---

## ORIGINALITY REPORT

---

0%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

---

## PRIMARY SOURCES

---

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 20 words