

**PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK PENGRAJIN TEMPE DESA PULO
KECAMATAN REMBANG KABUPATEN REMBANG**

A. Aviv Mahmudi¹⁾, Rikah²⁾

Prodi Manajemen STIE YPPI Rembang¹⁾, Prodi Akuntansi STIE YPPI Rembang²⁾

Email: viva_77@yahoo.co.id¹⁾, rikhail83@gmail.com²⁾

Abstrak

Desa Pulo juga memiliki potensi besar sebagai salah satu penghasil produk unggulan daerah Kabupaten Rembang berupa produk tempe. Kendala utama yang dihadapi pengrajin tempe adalah harga kedelai sebagai bahan baku utama cenderung terus meningkat, belum memiliki pengetahuan dan ide untuk lebih mengembangkan usahanya, yaitu pengembangan inovasi produk olahan makanan ringan berbasis tempe. Permasalahan lain yang muncul dari para pengrajin tempe diantaranya adalah permasalahan pemasaran, pemanfaatan teknologi, permasalahan SDM, manajemen usaha dan administrasi keuangan. Inovasi produk menjadi salah satu solusi yang utama untuk mengatasi permasalahan produksi. Pengembangan inovasi produk tersebut diharapkan dapat mengatasi kendala yang dihadapi saat ini yakni makin menurunnya margin yang didapat dikarenakan harga kedelai yang terus meningkat. Inovasi produk tersebut salah satunya adalah dalam bentuk keripik tempe menggunakan bahan organik (alami). Keuntungan lain yang diperoleh dari diversifikasi produk keripik tempe ini, yakni masa simpan yang lebih lama sehingga pemasarannya dapat diperluas, selain juga dapat meningkatkan jumlah tenaga kerja dari masing-masing pengrajin tempe.

Kata Kunci: Kripik Tempe, Manajemen Usaha, Inovasi Produk, Tempe.

***BUSINESS DEVELOPMENT OF TEMPE CRAFTSMAN GROUP PULO VILLAGE
KECAMATAN REMBANG REMBANG DISTRICT***

Abstract

Pulo Village also has great potential as a producer of superior regional products in Rembang Regency in the form of tempe products. The main obstacle faced by tempe producers is that the price of soybeans as the main raw material tends to continue to increase, they do not have the knowledge and ideas to further develop their business, namely the development of innovative products for processed snacks based on tempe. Other problems that arise from tempe craftsmen include problems with marketing, technology utilization, human resources problems, business management and financial administration. Product innovation is one of the main solutions to solve production problems. It is hoped that the development of product innovation can overcome the obstacles faced today, namely the decreasing margins obtained due to the increasing price of soybeans. One of the product innovations is in the form of tempeh chips using organic (natural) ingredients. Another advantage obtained from the diversification of the tempe chips product, namely the longer shelf life so that the marketing can be expanded, as well as increasing the number of workers of each tempe craftsman.

Keywords: *Tempe Chips, Business Management, Product Innovation, Tempe.*

A. PENDAHULUAN

Pulo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Rembang tepatnya di sebelah selatan dari pusat kota Kabupaten Rembang. Masyarakat Desa Pulo mayoritas bermata pencaharian sebagai wiraswasta, yakni pekerjaan dengan gaji atau pendapatan yang tidak menentu. Namun, jumlah penduduk yang bermata pencaharian sebagai wirausaha di desa tersebut mencapai 36% (458 jiwa), petani 113 jiwa, buruh sebanyak 54 jiwa, karyawan sebanyak 182 jiwa, dan Pegawai Negeri Sipil dan TNI Polri sebanyak 95 jiwa (Data Primer-Kantor Kepala Desa Pulo, 2018). Desa Pulo juga memiliki potensi besar sebagai salah satu penghasil produk unggulan daerah Kabupaten Rembang berupa produk tempe. Tempe merupakan bahan pangan tradisional yang dibuat dengan fermentasi menggunakan kapang *Rhizopus sp* (Astawan dkk, 2013). Jumlah pengrajin tempe di desa Pulo ± 25 pengrajin yang terseser dari masing-masing pedukuhan (Mahmudi dan Tahwin, 2016). Tempe dibuat beragam ukuran dan kemasan, untuk tempe kemasan plastik ada yang berukuran 7x20cm, 10x11cm, 10x12 cm, 15x25cm. Setiap harinya, rata-rata kedelai yang dibutuhkan sebanyak 60 kg atau ±500 buah tempe plastik untuk ukuran plastik (15x25 cm) dengan total modal rata-rata Rp 600.000 (Data Primer, 2018).

Data di lapangan menunjukkan sampai saat ini ada beberapa kelompok usaha bersama pengrajin tempe. Kelompok usaha Barokah memiliki 5 (lima) anggota UMKM pengrajin tempe, masing-masing UMKM mampu memproduksi rata 50 s.d 60 kg kedelai yang dapat menghasilkan 450 s.d 500 tempe plastik atau dapat juga dikombinasikan dengan tempe dengan pembungkus daun jati. Sedangkan Kelompok usaha Lancar Rizki memiliki 6 (enam) anggota UMKM pengrajin tempe, masing-masing UMKM mampu memproduksi rata 60 s.d 70 kg kedelai yang dapat menghasilkan 500 s.d 600 tempe plastik. Kelompok pengrajin selain membuat dalam kemasan plastik juga membuat tempe dengan pembungkus daun jati dengan jumlah yang relatif sedikit.

Kendala utama yang dihadapi pengrajin tempe adalah harga kedelai sebagai bahan baku utama cenderung terus meningkat, belum memiliki pengetahuan dan ide untuk lebih mengembangkan usahanya, yaitu pengembangan inovasi produk olahan makanan ringan berbasis tempe. Pengembangan inovasi produk tersebut diharapkan dapat mengatasi kendala yang dihadapi saat ini yakni makin menurunnya *margin* yang didapat dikarenakan harga kedelai yang terus meningkat. Inovasi produk tersebut salah satunya adalah dalam bentuk keripik tempe menggunakan bahan organik (alami). Keuntungan lain yang diperoleh dari diversifikasi produk keripik tempe ini, yakni masa simpan yang lebih lama sehingga pemasarannya dapat diperluas, selain juga dapat meningkatkan jumlah tenaga kerja dari masing-masing pengrajin tempe.

Berdasarkan identifikasi yang telah dilakukan, permasalahan prioritas mitra UMKM Tempe Desa Pulo yang telah disepakati bersama mitra yaitu:

1. Permasalahan Produksi

Produksi tempe hanya berupa tempe jadi dengan kemasan plastik dan daun jati tanpa ada varian lain, sehingga daya tahan produk rendah, hasil produksi kecil serta segmen pasar terbatas.

2. Permasalahan Pemasaran

Pelaku UMKM masih melakukan pemasaran secara langsung pada konsumen terutama menjual produk tempe di pasar kota Rembang. Hal ini disebabkan tempe jadi tidak tahan lama, sehingga tidak dapat dipasarkan secara luas ke luar daerah.

3. Pemanfaatan Teknologi

Teknologi masih sangat sederhana yaitu hanya mengolah kedelai menjadi tempe, tanpa ada varian produk yang lain.

4. Permasalahan SDM

Sumber daya manusia pada UMKM belum memiliki kemampuan untuk menerapkan teknologi pemasaran yang berbasis *online*, karena keterbatasan kemampuan serta tidak ada fasilitas yang digunakan. Selain itu permasalahan SDM pada UKM yang lain adalah belum pernah mengikuti pelatihan pemasaran produk secara modern.

5. Manajemen Usaha dan Administrasi Keuangan

Sistem manajemen dan administrasi keuangan masih dilakukan secara sederhana, belum terdapat pembagian tugas yang jelas. Semua dikerjakan dan dilaksanakan secara bersama-sama mulai dari kegiatan produksi sampai penjualan. Pengelolaan keuangan belum baik, pendapatan masih digunakan untuk kebutuhan sehari-hari.

B. METODE PELAKSANAAN

Solusi untuk mengatasi permasalahan yang menjadi prioritas adalah: (1) Permasalahan produksi (2) Permasalahan pemasaran, (3) Permasalahan manajemen usaha dan administrasi keuangan, sebagaimana Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Kegiatan yang Dilakukan

1. Survey awal

Survey dilaksanakan dengan mengunjungi UMKM mitra Kelompok Pengrajin Tempe Desa Pulo Rembang untuk mengetahui permasalahan mitra dan solusi yang akan dilaksanakan. Survey ini sekaligus juga sebagai bentuk kordinasi dengan mitra terkait pelaksanaan program IbM. Respon pengrajin Tempe dengan adanya program IbM ini sangat mendukung dan siap melaksanakan program-program dari Tim IbM.

2. Sosialisasi kegiatan

Sosialisasi dilaksanakan dalam bentuk kordinasi agar mitra mengetahui maksud, tujuan dan kegiatan pengabdian IbM. Dalam kordinasi ini terjadi kesepakatan bahwa kelompok usaha pengrajin Tempe. Kesepakatan tersebut karena:

- a) Kelompok usaha pengrajin Tempe terbentuk dari hasil program pemberdayaan masyarakat yang diprarsai oleh Kepala Desa Pulo.
- b) Keterbatasan sumber daya dari pengrajin dalam pengelolaan usaha.

3. Seleksi peserta pelatihan.

Seleksi peserta dimaksudkan agar peserta pelatihan sesuai dengan kriteria yang ditentukan sehingga program dan kegiatan IbM dapat berlangsung lancar dan target dapat tercapai. Kriteria peserta lebih ditekankan pada pengrajin yang mempunyai kesungguhan ingin mengembangkan ketrampilannya. Dalam seleksi peserta Tim IbM dibantu oleh Kepala Desa Pulo Rembang karena memahami situasi dan kondisi para pengrajin Tempe, seumlah 10 (sepuluh peserta).

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut:

1. Pelatihan pemasaran

Pelatihan pemasaran dilaksanakan agar kelompok usaha mengetahui dan memahami cara dan strategi pemasaran modern dengan memanfaatkan teknologi informasi. Hasil pelatihan pemasaran kelompok usaha telah mempunyai media pemasaran diantaranya melalui *facebook*. Karena dengan mempunyai *facebook* maka pengrajin tempe dapat memasarkan produknya secara *on line*. Dengan *on line* maka pengrajin dapat menjalin komunikasi hubungan yang lebih mudah dengan pelanggan serta dapat selalu memberikan informasi yang terbaru.



Gambar 2. Pelatihan pemasaran dan *e-commerce*

2. Pelatihan manajemen usaha

Pelatihan manajemen usaha adalah cara agar kelompok usaha dalam mengelola usaha produk tempe menggunakan manajemen usaha yang baik di antaranya memberikan motivasi tentang pentingnya diferensiasi produk dari produk tempe. Penaatan manajemen usaha dari UMKM Tempe di Desa Pulo diharapkan dapat lebih efektif dan efisien karena keterbatasan sumberdaya manusia. Untuk menata manajemen usaha maupun manajemen pemasaran pada UMKM Tempe di desa Pulo dilakukan dengan cara memberikan motivasi perlunya manajemen dalam menjalankan usaha, arahan manajemen yang sederhana dan baik yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha.



Gambar 3. Pelatihan Manajemen usaha

3. Pelatihan Administrasi keuangan

Selain memberikan pelatihan manajemen usaha dilanjutkan dengan pelaksanaan pelatihan administrasi keuangan maka kelompok usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya mempunyai dokumen keuangan walaupun dibuat dengan sederhana.

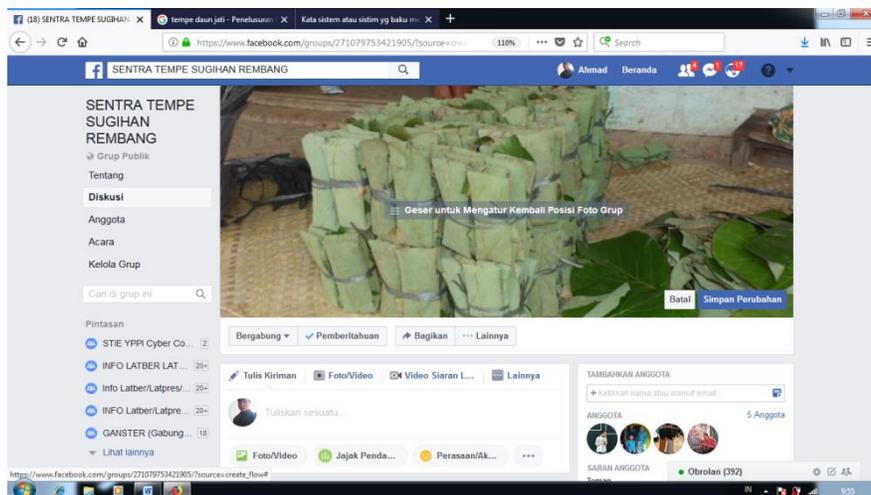


Gambar 4. Pelatihan administrasi keuangan

Setelah dilakukan pelatihan, selanjutnya dilakukan pendampingan manajemen usaha, khususnya dalam pemasaran dan pembukuan keuangan. Pendampingan manajemen usaha telah tim lakukan selama empat kali selama berlangsungnya kegiatan pengabdian masyarakat. Untuk pemasaran, sebagai hasil pelatihan Tim memberikan pendampingan dalam pembuatan media promosi pemasaran seperti media sosial (facebook).

1. Pembuatan Facebook

Dalam kegiatan pendampingan juga dilakukan pembuatan facebook. Sehingga saat ini pengrajin sudah memiliki facebook dengan alamat facebook group : SENTRA TEMPE SUGIHAN REMBANG



Gambar 5. Facebook Usaha

2. Membuat Kripik Tempe

Pendampingan untuk membuat kripik ini terbagi menjadi beberapa bagian diantaranya: Cara

mengiris tempe untuk bahan baku kripik, membuat adonan dan bumbu serta teknik menggoreng kripik. Hasil pendampingan untuk membuat kripik saat ini adalah beberapa pengusaha kripik telah bisa membuat kripik tempe.



Gambar 6. Pelatihan Membuat Kripik Tempe

D. SIMPULAN

Dari hasil program kegiatan IbM Pengrajin Tempe Desa Pulo Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Kelompok usaha dan Pengrajin tempe menyadari pentingnya peran kelompok dalam dalam memajukan usaha tempe khususnya dalam pengembangan varian produk usaha berbahan baku tempe.
2. Kegiatan pelatihan manajemen usaha, administrasi keuangan serta Manajemen Pemasaran mampu meningkatkan kemampuan manajerial kelompok pengrajin tempe.
3. Untuk menjaga keberlanjutan program, maka dilakukan pendampingan. Adapun dari hasil pendampingan adalah kelompok pengrajin sudah bisa membuat produk olahan berbahan baku tempe yaitu kripik tempe, membuat catatan keuangan usaha secara sederhana baik, juga pemasaran melalui media sosial.

E. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada:

1. LPPM STIE YPPI Rembang yang telah mendanai kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini.
2. Drs. H. Muhammad Asrori, M.Si., Ketua STIE YPPI Rembang.
3. Anik Nurhidayati, SE., MM., Ketua LPPM STIE 'YPPI' Rembang.
4. Kepala Desa Pulo Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang.
5. Kelompok Pengrajin Tempe Desa Pulo, Kecamatan Rembang, Kabupaten Rembang

F. DAFTAR PUSTAKA

- Astawan M, Wredidiyati T, Saragih, A.M., 2013, Evaluasi Mutu Protein Tepung Tempe dan tepung Kedelai Pada Tikus Percobaan, *Jurnal Mutu Pangan*, Vol. 2 No. 1. ISSN. 2355-5017.
- Mahmudi A.A, dan Tahwin, M. A.,A. 2017, Penentuan Produk Unggulan Daerah Menggunakan Kombinasi Metode AHP DAN TOPSIS (Studi Kasus Kabupaten Rembang), *Jurnal Informatika UPGRIS (JIU)*, Vol. 2 No. 2 Hal. 168-181.
- Oktaviana, R.V., Suryono, A dan Hanafi, I. 2011. Strategi Pengembangan Pimer Koperasi (Studi di Primer Koperasi Produsen Tempe dan Tahu Indonesia) Bangkit Usaha Kota Malang. *Jurnal Administrasi Publik*. 1(2):257-264.
- Masngut. 2017. Hasil wawancara dengan Sekretaris Desa Pulo. Pulo Rembang.
- _____, 2017. Data UMKM Desa Pulo-Arsip Desa Pulo Rembang.
- _____, 2017. Profil Pulo-Arsip Desa Pulo Rembang.