

**MENINGKATKAN MANAJEMEN USAHA PENGUSAHA KUE KERING DENGAN
MENGOPTIMALKAN POTENSI LOKAL DI KECAMATAN KAPAS KABUPATEN
BOJONEGORO**

Dewie Tri Wijayati Wardoyo¹, Harlina Meidiaswati², Trias Madanika Kusumaningrum³,
Nunik Dwi Kusumawati⁴, Muhammad Rizky Ramadhan⁵

¹Universitas Negeri Surabaya. Email: trie_de@yahoo.com

²Universitas Negeri Surabaya. Email: harlinameidiaswati@unesa.ac.id

³Universitas Negeri Surabaya. Email: triaskusumaningrum@unesa.ac.id

⁴Universitas Negeri Surabaya. Email: nunikkusumawati@unesa.ac.id

⁵Universitas Negeri Surabaya. Email: muhammadramadhan@unesa.ac.id

ABSTRACT

Community service is the contribution of higher education institutions to optimize community potential through various empowerment programs, for example strengthening micro, small and medium enterprises (MSMEs). Snacks and pastries are a potential business in several villages in the Kapas District, Bojonegoro Regency. Entrepreneurs who produce cakes and snacks are constrained by increasingly fierce competition, encourage business partners to lower the selling price of their products in order to compete. The increase in raw material prices further reduced the profit margins of entrepreneurs. Through training and mentoring, entrepreneurs are guided to calculate production costs, record simple financial reports and determine the appropriate selling price. Entrepreneurs are given the insight to be more creative in utilizing the potential of their surroundings as raw materials for their products, such as moringa leaves and banana stems as snacks. The training also provides knowledge on how to read market opportunities and increase product value through attractive packaging to increase sales value. The development of Bojonegoro tourism can be a marketing door, especially for products that are characteristic of Bojonegoro, such as ledre bananas and processed snake fruit as well as snacks from various commodities in the Kapas District. The results of the activities show that partners are satisfied with the activities carried out. The value of knowledge related to business management and marketing increased as seen from the posttest score. Furthermore, partners want assistance regarding the use of the latest digital platforms as promotional media.

Keywords: *Business Management, MSMEs, Cookies and Snack, Kapas District,*

ABSTRAK

Pengabdian kepada masyarakat merupakan kontribusi perguruan tinggi untuk mengoptimalkan potensi masyarakat melalui berbagai program pemberdayaan misalnya penguatan wirausaha mikro dan kecil dan menengah (UMKM). Jajanan dan kue kering merupakan salah satu usaha potensial di beberapa desa di Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Pengusaha produsen kue dan makanan ringan terkendala persaingan yang makin ketat yang mendorong mitra pengusaha menurunkan harga jual produknya agar dapat bersaing. Kenaikan harga bahan baku makin menurunkan keuntungan pengusaha. Melalui pelatihan dan pendampingan, pengusaha dibimbing melakukan perhitungan biaya produksi, mencatat laporan keuangan secara sederhana dan menentukan harga jual yang sesuai. Pengusaha diberikan wawasan agar lebih kreatif memanfaatkan potensi sekitar sebagai bahan baku produknya, seperti daun kelor dan batang pisang sebagai makanan ringan. Pelatihan juga membekali pengetahuan bagaimana membaca peluang pasar dan meningkatkan nilai produknya melalui kemasan yang menarik untuk meningkatkan nilai jual. Perkembangan pariwisata Bojonegoro dapat menjadi pintu pemasaran khususnya produk-produk yang

menjadi ciri khas Bojonegoro seperti pisang ledre dan olahan salak serta makanan ringan dari berbagai komoditas yang ada di Kecamatan Kapas. Hasil kegiatan menunjukkan mitra pengusaha puas dengan kegiatan yang dilaksanakan. Nilai pengetahuan terkait manajemen bisnis dan pemasaran meningkat dilihat dari nilai posttest. Selanjutnya mitra pengusaha menginginkan pendampingan tentang pemanfaatan berbagai platform digital terbaru sebagai media promosi.

Kata Kunci: Manajemen Usaha, UMKM, Kue Kering, Kecamatan Kapas,

PENDAHULUAN

Kapas masuk dalam kawasan agropolitan KADEKA yang merupakan sentra pengembangan perekonomian berbasis agropolitan dengan unggulan salak wedi. Wedi merupakan desa di Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro dikenal akan hasil salaknya. Desa Wedi kira-kira memiliki jumlah penduduk sebesar 4.900 jiwa dan sebagian besar bermatapencaharian petani. Komoditas salak wedi yang menjadi unggulan kecamatan Kapas. Saat ini tidak kurang dari 20 petani yang mengembangkan salak Wedi dengan kapasitas produksi mencapai 199.8 ton per tahun.

Komoditas salak dimanfaatkan warga untuk diolah dan dijual dalam bentuk makanan ringan seperti dodol, sirup, dan manisan. Pengusaha olahan salak ini makin lama makin berkurang karena minimnya variasi olahan salak dan sempitnya pemasaran yang terkonsentrasi di wilayah kecamatan Kapas dan kabupaten Bojonegoro. Selain mengolah salak wedi, terdapat beberapa UMKM kue kering di beberapa desa kecamatan Kapas yang mencoba memanfaatkan potensi lokal daerah sebagai bahan pembuatan kue kering termasuk kripik atau snack. Potensi lokal berupa komoditas unggulan harus dapat dimaksimalkan dan mempunyai value added yang tinggi sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi pula (Kustini dan Mawardi, 2019).

Perguruan tinggi sebagai elemen masyarakat berkontribusi dengan mengoptimalkan potensi masyarakat pada berbagai bidang untuk menekan angka kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat. Optimalisasi potensi masyarakat dapat dilakukan melalui program pemberdayaan misalnya penguatan manajemen usaha pelaku usaha mikro dan kecil dan menengah (UMKM). Kegiatan PKM dilaksanakan berdasarkan identifikasi permasalahan yang disampaikan mitra saat diskusi awal terkait makin mahalnya harga bahan baku dan makin banyaknya pesaing dengan kualitas dan variasi lebih baik. Hal ini mendorong mitra menurunkan harga jual dan memperkecil keuntungan yang diperoleh. Mitra juga tidak memahami secara benar laba usahanya karena tidak memisahkan antara harta usaha dan pribadi.

Kerjasama dengan perguruan tinggi diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha mitra UMKM khususnya pengusaha makanan ringan di kecamatan Kapas. Mitra pengusaha diharapkan lebih mampu mengelola usahanya lebih tertib melalui kegiatan PKM berupa pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana dan penetapan harga jual.

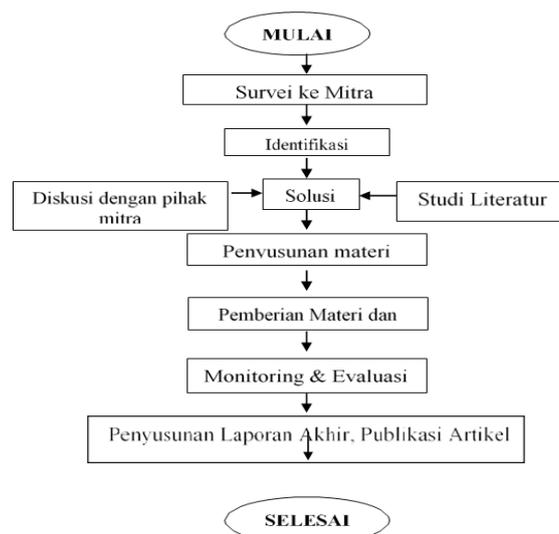
METODE PELAKSANAAN

Tahap persiapan dilakukan dengan koordinator mitra PKM yaitu Shanum Bakery. Koordinasi persiapan dilakukan untuk menggali kebutuhan mitra dalam pelaksanaan

PKM. Berdasarkan koordinasi awal diidentifikasi bahwa permasalahan UMKM adalah terkait dengan pengelolaan usaha khususnya tentang keuangan dan penetapan harga jual. Tahapan pelaksanaan disusun dengan dasar koordinasi awal yang telah dilakukan.

Tahap pelaksanaan dilakukan dengan pemberian materi pelatihan tentang manajemen usaha, kemasan, penyusunan laporan keuangan sederhana dan penentuan harga jual. Pelaksanaan pelatihan disampaikan dengan cara klasikal disertai dengan diskusi kelas. Peserta diminta membawa produknya untuk diberikan masukan khususnya terkait kemasan dan cara memasarkan produk dengan menonjolkan keunikan produk yang memanfaatkan potensi yang ada di desa sebagai bahan bakunya. Misalnya camilan dari batang pisang, kukies salak, dan stik kelor. Pelatihan juga mengajarkan peserta tentang cara pencatatan keuangan sederhana dan penentuan harga jual produk. Pelatihan dibutuhkan peserta yang belum melakukan pencatatan keuangan. Pelatihan diharapkan dapat membuka wawasan dan mengugah minat peserta melakukan pencatatan keuangan dan cakap menentukan harga jual. Pencatatan keuangan yang tertib dan penentuan harga jual yang tepat diharapkan dapat meningkatkan kinerja peserta pelatihan.

Tahap pendampingan dan evaluasi dilakukan setelah pelaksanaan pelatihan. Pendampingan penyusunan laporan keuangan dan penentuan harga jual merupakan salah satu bentuk praktek sederhana yang mencoba diterapkan bagi peserta agar lebih mampu memahami materi dengan melakukan praktek langsung. Tahapan evaluasi dilakukan dengan menyebarkan form evaluasi terkait kegiatan yang telah dilaksanakan kepada seluruh peserta. Hasil dari evaluasi diharapkan bisa menunjukkan penerimaan peserta atas pelaksanaan pelatihan dan mengetahui keberhasilan dari rencana kegiatan PKM. Evaluasi dilakukan dengan membuat kuesioner sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan. Hasil dari evaluasi diharapkan menjadi *feedback* untuk kegiatan selanjutnya. Secara ringkas, metode pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Alur metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahap. Kegiatan dimulai dari persiapan dan koordinasi hingga pendampingan, monitoring, dan evaluasi.

A. Persiapan Koordinasi Kegiatan

Tahap persiapan dilakukan dengan koordinasi antara tim PKM dengan Ibu Yuni selaku pelaku usaha kue kering di Kecamatan Kapas, Bojonegoro. Koordinasi dilakukan untuk melihat permasalahan yang terjadi di wilayah tersebut, sehingga tim PKM dapat melakukan perbaikan. Masalah yang berhasil diidentifikasi adalah mitra menghadapi permasalahan makin mahalnya harga bahan baku dan makin banyaknya pesaing dengan kualitas dan variasi lebih baik yang mendorong pengusaha menurunkan harga jual dan memperkecil margin keuntungan yang diperoleh. Selain itu selera pasar yang selalu berubah dan menginginkan variasi serta inovasi sulit diikuti oleh pengusaha. Harta yang dimiliki oleh pengusaha tercampur antara harta bisnis dan pribadi, sehingga pengusaha kesulitan untuk mengetahui laba yang dihasilkan dari usahanya.

B. Koordinasi dengan pihak mitra

Tahap komunikasi dan konsultasi dilakukan dengan koordinasi dengan pihak mitra terkait rencana pelatihan. Hasil dari koordinasi tersebut terdapat 15 orang yang akan mengikuti pelatihan dan pelatihan akan dilakukan di Balai Desa Kapas, Bojonegoro.

C. Perancangan materi pelatihan dan peralatan pelatihan

Materi dibuat berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dan juga melakukan studi literatur. Materi yang dibuat berupa handout untuk memudahkan mitra dalam memahami materi. Terdapat 3 materi yang dibuat oleh Tim PKM, materi terkait manajemen usaha, kemasan dan digital marketing, dan pembuatan laporan keuangan sederhana bagi UMKM. Selain handout materi, tim PKM juga membuat pre-test dan post test untuk mengukur pemahaman peserta setelah mengikuti pelatihan. Selain itu, tim melakukan persiapan kelengkapan peralatan dan sarana penunjang guna memperlancar kegiatan yang dilakukan di mitra PKM.

D. Penyusunan Proposal PKM

Penyusunan proposal PKM dilakukan dengan mempertimbangkan analisis situasi yang telah dilakukan pada tahap persiapan dan koordinasi dengan mitra. Melalui proposal yang dipersiapkan sebelum tahap pelaksanaan, dirancang bentuk dan jadwal pelaksanaan serta rencana implementasi. Personil dan tugas masing-masing personil juga didistribusikan pada tahap penyusunan proposal.

E. Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PKM dilaksanakan tanggal 4 dan 5 Agustus 2023. Pada tanggal 4 Agustus dilakukan koordinasi akhir dan peninjauan kesiapan lokasi kegiatan

agar pada pelaksanaan pelatihan dapat berjalan lancar. Pada tanggal 5 Agustus 2023 ini kegiatan PKM dilakukan dengan detail kegiatan adalah:

a. Pembukaan

Pembukaan acara dipimpin langsung oleh Prof. Dr.Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. dan dilanjutkan dengan pengerjaan pretest pelatihan.

b. Pemberian Materi

Pemberian materi dilaksanakan secara berseri untuk topik-topik yang meliputi:

- Materi manajemen usaha oleh Prof. Dr. Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si.
- Materi kemasan dan review kemasan produksi peserta/mitra oleh Prof. Dr. Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. dan Muhammad Rizki Ramadhan B.Bus., MITHM.
- Materi pencatatan laporan keuangan sederhana oleh Nunik Dwi Kusumawati, S.M., M.S.M. serta Dr. Harlina Meidiaswati, S. E., M.Si dan Trias Madanika K.,SE.,S.Pd., MM.



Gambar 2. Pemberian Materi Mitra UMKM

c. Pendampingan

Pendampingan dilakukan sebagai kelanjutan dari kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan. Pada tahap ini peserta pelatihan diberikan pendampingan untuk mengaplikasikan materi yang telah disampaikan.

Pada topik pengembangan usaha dan pengemasan dilakukan review atas kemasan peserta yang hadir dengan membawa beragam produk makanan ringan oleh Prof. Dr.Dewie Tri Wijayati Wardoyo, M.Si. dan Muhammad Rizki Ramadhan B.B. Peserta juga diberikan pendampingan mempromosikan produknya secara oral agar lebih menarik bagi pembeli khususnya gen Z yang sangat *open minded*.



Gambar 3. Pendampingan Mitra UMKM

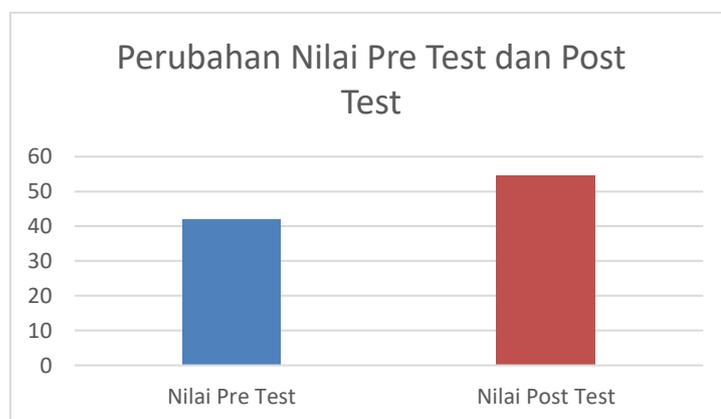
Pendampingan pencatatan keuangan usaha dan penentuan harga jual dilakukan oleh Nunik Dwi Kusumawati, S.M., M.S.M. serta Dr. Harlina Meidiaswati, S. E., M.Si dan Trias Madanika K., SE., S.Pd., MM. Peserta diberikan beberapa kasus untuk diselesaikan secara berkelompok dan tiap kelompok didampingi oleh pendamping. Tugas pendamping adalah memberikan arahan serta mengoreksi praktek pencatatan keuangan usaha sebagai pengaplikasian materi yang telah diperoleh. Setelah peserta dirasa cukup paham, tiap peserta dalam kelompok diminta untuk mengerjakan tugasnya masing-masing. Sebagian besar peserta mampu mengerjakan pencatatan keuangan yang diberikan dengan baik. Kendala tidak dapat membedakan peletakan pencatatan yang awalnya terjadi semakin lancar setelah peserta bekerja masing-masing.

d. Evaluasi

Kegiatan pelatihan diakhiri dengan dengan evaluasi berupa pengerjaan post test, serta evaluasi kegiatan secara keseluruhan dan foto dokumentasi, Evaluasi dilaksanakan dalam dua bentuk, yaitu dari sisi pemahaman peserta melalui tes yang dilakukan sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan dan pendampingan serta evaluasi atas penyelenggaraan pelatihan.

Evaluasi Pemahaman Materi

Berdasarkan hasil pre test dan post test yang telah dilaksanakan terdapat peningkatan pemahaman peserta terkait pengembangan usaha dan kemasan produk serta pencatatan keuangan dan penentuan harga jual setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan.



Gambar 4. Nilai Pre Test Dan Post Test

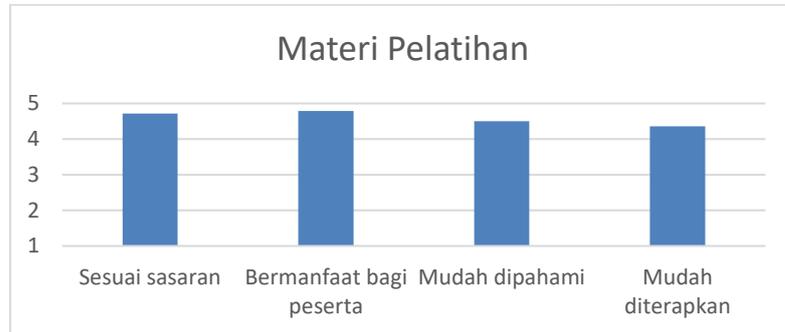
Sumber: kuesioner, data diolah

Hasil evaluasi sebagaimana ditampilkan pada grafik 1 menunjukkan bahwa pemahaman peserta terkait Harga Pokok Produksi serta Kemasan dan Digital Marketing meningkat. Hasil pre test peserta berkisar 10-70 dengan rata-rata 42. Sementara hasil post test peserta berkisar antara 20-100 dengan rata-rata 55.

Terdapat beberapa kendala yang menyebabkan rendahnya nilai pemahaman peserta. Terdapat sebagian peserta yang berusia di atas 65 tahun sehingga relatif kesulitan memahami tentang marketing digital.

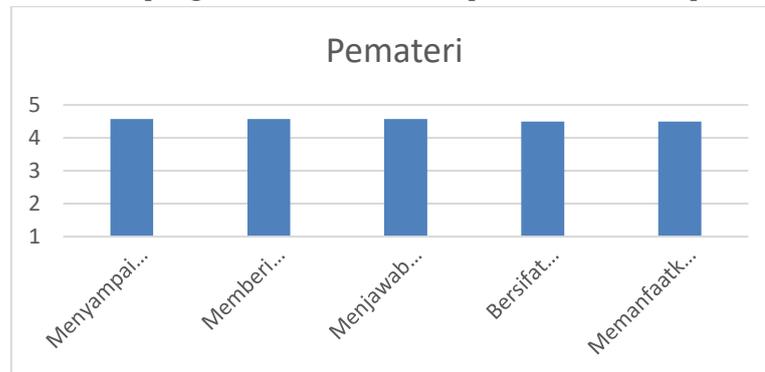
Evaluasi Kegiatan Pelatihan

Peserta antusias mengikuti pelatihan dan paham materi yang diberikan. Hal tersebut terlihat rekap hasil kuesioner yang ditampilkan pada grafik 2-5.



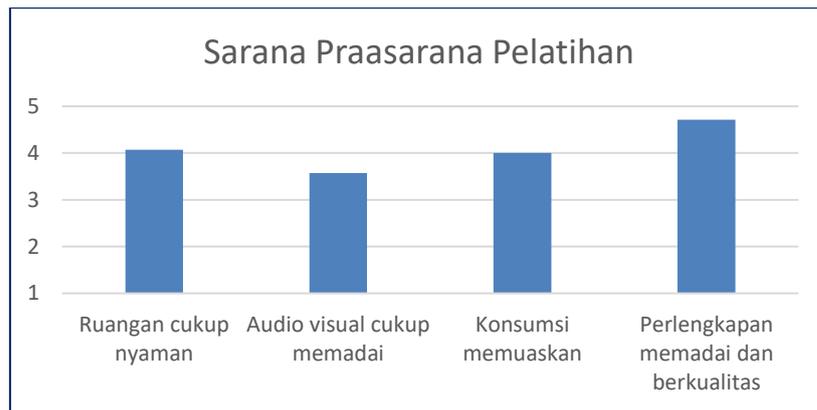
Grafik 2. Rekap Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Terkait Materi Pelatihan
Sumber: kuesioner, data diolah

Berdasarkan grafik 2 dapat dilihat bahwa peserta merasa bahwa materi yang diberikan oleh anggota tim PKM sesuai sasaran, bermanfaat bagi peserta, mudah dipahami dan diterapkan. Hal ini dapat dilihat dari hasil jawaban pada kuesioner yang dibagikan peserta memberikan penilaian di atas 4 pada skala pengukuran 1-5. Nilai terendah yaitu 4,4 pada kemudahan diterapkan dapat disebabkan karena sebagian besar peserta baru mendapat pelatihan. Peserta masih merasa tidak mudah menerapkan meski setelah pelatihan telah didampingi untuk melakukan pencacatan dan perhitungan.



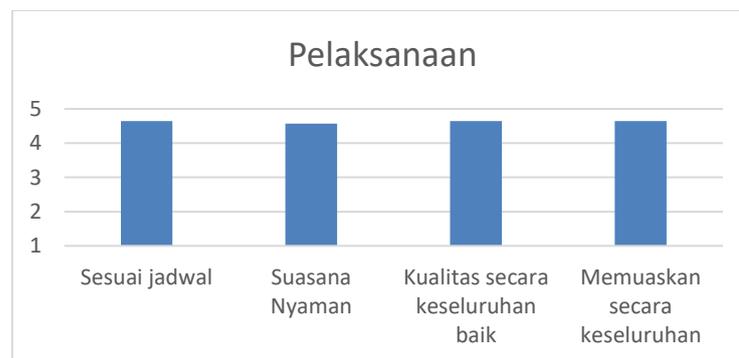
Grafik 3. Rekap Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Terkait Pemateri
Sumber: kuesioner, data diolah

Berdasarkan grafik 3 dapat diketahui bahwa dari sisi pemateri, peserta menilai bahwa pemateri dapat menyampaikan materi secara jelas, sistematis dan mudah dipahami. Pemateri juga dapat memanfaatkan waktu secara efektif dan memberikan kesempatan cukup kepada peserta untuk bertanya. Pertanyaan peserta juga dijawab secara terarah oleh pemateri dengan sikap yang ramah.



Grafik 4. Rekap Hasil Evaluasi Terkait Sarana Prasarana Pelatihan
Sumber: kuesioner, data diolah

Grafik 4 menunjukkan evaluasi peserta terkait sarana dan prasarana pelatihan. Secara keseluruhan sarana prasarana pelatihan dinilai peserta bagus dengan nilai diatas 4 pada skala 1-5. Peserta memberikan penilaian ruangan pelatihan nyaman konsumsi memuaskan dan perlengkapan yang diberikan panitia dan digunakan peserya memadai dan berkualitas. Peserta memberikan penilaian 3,6 pada audio visual karena meski telah dipersiapkan pada saat pelaksanaan daya listrik dilokasi pelatihan mengalami penurunan kualitas sehingga akhirnya terjadi pemadamaan sesaat dan mengharuskan menyalakan genset.



Grafik 5. Rekap Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Secara Keseluruhan
Sumber: kuesioner, data diolah

Grafik 5 menunjukkan evaluasi peserta secara keseluruhan atas pelaksanaan dan kualitas pelatihan. Kepuasan peserta secara keseluruhan adalah 4,6 pada skala 1-5. Tingginya nilai kepuasan peserta karena pelatihan dilaksanakan sesuai jadwal dengan suasana nyaman.

Hasil umpan balik dari peserta menunjukkan bahwa peserta sangat senang dengan adanya pelatihan yang diberikan. Saran dan masukan dari mitra peserta pelatihan pada sesi umpan balik adalah permintaan agar ada pendampingan lanjutan terkait pemanfaatan berbagai platform digital untuk media pemasaran. Permintaan peserta sangat relevan dengan perkembangan dunia digital yang tidak dapat dielakkan. Sebagaimana disampaikan Suwandi, dkk (2022) Penggunaan media digital dalam pemasaran sangat mendukung upaya mencapai efektivitas dan efisiensi dalam promosi dan transaksi dengan jangkauan wilayah luas dengan segmen yang banyak. Selain itu

pemanfaatan berbagai media digital sangatlah penting untuk mendorong branding suatu produk (Kustini dan Mawardi, 2019).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan Manajemen Usaha di Kecamatan Kapas, Bojonegoro dapat disimpulkan bahwa capaian kegiatan PKM telah tercapai. Hal tersebut bisa dilihat pada hasil *posttest* yang dikerjakan oleh peserta. Terdapat peningkatan nilai *posttest* jika dibandingkan dengan nilai *pretest*. Selain itu, berdasarkan hasil kuesioner yang diisi oleh peserta, materi yang diberikan oleh pemateri dapat dipahami dengan baik dan dapat diterapkan dengan mudah guna meningkatkan kemampuan manajemen usaha mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya yang telah memfasilitasi kegiatan PKM ini melalui dana hibah Fakultas. Ucapan terima kasih tak lupa kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM mulai survey lokasi hingga publikasi.

DAFTAR RUJUKAN

- Agus, Ludvi (2022). Griya Shanum Olah Buah Salak Menjadi Produk Makanan Varian Baru. <https://www.bojonegoro.com/griya-shanum-olah-buah-salak-menjadi-produk-makanan-varian-baru/>
- Bojonegorokab.go.id (2023) Pemkab Bojonegoro Raih Penghargaan Realisasi Pendapatan Daerah 2022 Tertinggi Se Indonesia. <https://bojonegorokab.go.id/berita/7176/pemkab-bojonegoro-raih-penghargaan-realisisi-pad-2022-tertinggi-se-indonesia>
- BPS Kabupaten Bojonegoro (2023). Kabupaten Bojonegoro dalam Angka 2023. BPS Kabupaten Bojonegoro
- BPS Kabupaten Bojonegoro (2020). Kecamatan Kapas Dalam Angka 2020. BPS Kabupaten Bojonegoro
- Kajar Alit Djati (2020). Peta Kekayaan Bojonegoro. <https://www.suarabanyuurip.com/opini/read/183797/peta-kekayaan-bojonegoro>
- KONTAN.CO.ID. 2023. Sumber Daya Migas Melimpah, SKK Migas: Bojonegoro Bisa Jadi Kabupaten Terkaya di RI. <https://industri.kontan.co.id/news/sumber-daya-migas-melimpah-skk-migas-bojonegoro-bisa-jadi-kabupaten-terkaya-di-r>
- Kumparanfood (2021). Kebutuhan Camilan Orang Indonesia Meningkat 60 Persen Selama Pandemi. <https://kumparan.com/kumparanfood/kebutuhan-camilan-orang-indonesia-meningkat-60-persen-selama-pandemi-1uxrZjl9TFK/full>

- Kustini, Kustini dan Mawardi, Imam A. (2019). Diskusi Tentang Peran Potensi Lokal Dalam Pemanfaatan Komoditas Desa Telemung Kabupaten Banyuwangi. J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat). 3(2), 121-129
- Suwandi, Joko., Jatmika, S., Chamsudin, A., Makhrus, F. (2022). Pengembangan Usaha Kelompok Bina Usaha Ekonomi Keluarga Aisyiyah (Bueka) PDA Sukoharjo Melalui Pemasaran Digital Berbasis Internet. J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat). 6(2), 131-144