

STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (*HOME INDUSTRI*) TAPE KETAN DI DESA BAKUNG LOR KECAMATAN JAMBLANG KABUPATEN CIREBON

RAMLAH PUJI ASTUTI^{1*}, APRI DWI ASTUTI²
Program Studi Manajemen¹, Program Studi Akuntansi²
Universitas Swadaya Gunung Jati

Jl. Pemuda Raya No.32, Sunyaragi, Kec. Kesambi, Kota Cirebon, Jawa Barat 45132

*e-mail: ramlahpujiastuti@gmail.com

ABSTRACT

Home industry has an important role in building the village economy by utilizing the potential of natural resources and other resources in the village. Home industries will develop so that they can increase the income of rural communities. Bakung Lor Village is one example of a village that is being developed by the Cirebon Regency government to become an independent village with a superior product, namely Tape Ketan. Most of the people in Bakung Lor Village work as farmers and MSME actors who live at a low socioeconomic level. Most of the housewives in Bakung Lor Village have a side business, namely as a home industry with the superior product, sticky tape. If one pays attention to the productivity of this sticky rice, it has increased every year, but not all industries can work together with local souvenir shops to market their products, so that synergy is needed between the souvenir shop entrepreneurs and these sticky tape industry entrepreneurs. Another problem faced by the sticky rice industry is a lack of understanding of the small industry's financial management so that not many of these sticky rice entrepreneurs are unable to maintain their business during a crisis. Various problems that arose in Bakung Lor Village inspired us to carry out community empowerment activities there with the aim of increasing the capacity of the glutinous tape SMEs that are there. The method applied in this empowerment is the Participatory Action Research (PAR) method which involves as many as 20 MSME partners. This Empowerment activity lasts for 6 months from Juli to December 2021 starting from socialization activities, training to direct assistance to MSME partners. The results of empowerment are in the form of the community being able to produce innovative packaging, understand online marketing techniques and be able to prepare financial reports digitally.

Key words: *SMEs, Marketing, and financial reports*

ABSTRAK

Industri rumah tangga memiliki peran penting dalam membangun perekonomian desa dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam maupun sumber daya lainnya yang ada di desa. Industri rumah tangga akan berkembang sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat desa. Desa Bakung Lor merupakan salah satu contoh desa yang sedang dikembangkan oleh pemerintah Kabupaten Cirebon untuk dijadikan desa mandiri dengan produk unggulan yaitu Tape Ketan. Sebagian besar masyarakat di Desa Bakung Lor bekerja sebagai petani dan pelaku UMKM yang hidup dengan tingkat sosial ekonomi rendah. Ibu rumah tangga di Desa Bakung

Lor sebagian besar memiliki usaha sampingan yaitu sebagai industri rumah tangga dengan produk unggulan tape ketan.

Produktifitas tape ketan ini jika diperhatikan setiap tahunnya mengalami peningkatan, namun belum semua industri bisa bekerja sama dengan toko oleh-oleh lokal untuk pemasaran produknya, sehingga dibutuhkan sinergitas antara pengusaha toko oleh-oleh dengan pengusaha industri tape ketan ini. Permasalahan lainnya yang banyak dihadapi oleh industri tape ketan ini adalah kurangnya pemahaman mengenai manajemen keuangan industri kecil sehingga tidak banyak diantara pengusaha tape ketan ini yang tidak dapat mempertahankan usahanya disaat krisis. Berbagai permasalahan yang muncul di Desa Bakung Lor menggugah kami untuk melakukan kegiatan pemberdayaan masyarakat disana dengan tujuan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM tape ketan yang ada di sana. Metode yang diterapkan dalam pemberdayaan ini adalah dengan metode Participatory Action Research (PAR) yang melibatkan mitra UMKM sebanyak 20 orang. Kegiatan Pemberdayaan ini berlangsung selama 6 bulan selama bulan Juli s.d Desember 2021 mulai dari kegiatan sosialisasi, pelatihan hingga pendampingan langsung kepada mitra UMKM. Hasil pemberdayaan berupa masyarakat mampu menghasilkan kemasan yang inovatif, memahami teknik pemasaran online serta mampu menyusun laporan keuangan secara digital.

Kata kunci: *UMKM, Pemasaran, dan Laporan Keuangan*

PENDAHULUAN

Era globalisasi saat ini, Usaha Mikro Kecil Menengah memberikan kontribusi yang besar dalam peningkatan perekonomian Indonesia (Susilo dkk, 2008). Usaha Mikro kecil dan Menengah saat ini lebih dikenal dengan istilah UMKM. UMKM berkembang di era globalisasi seperti saat ini dimana banyak masyarakat mulai kreatif dalam menciptakan ide-ide baru untuk memulai usaha. Perkembangan UMKM saat ini merupakan kelanjutan dari perkembangan industri kecil rumah tangga. Industri Kecil rumah tangga (*home industry*) mempunyai kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Industri rumah tangga memiliki beberapa keunggulan diantara sektor ekonomi lainnya. Beberapa keunggulan dari industri rumah tangga diantaranya: menghasilkan tenaga kerja yang lebih produktif, meskipun dengan latar belakang pendidikan formal rata-rata dibawah standar industri lainnya. Industri rumah tangga juga memiliki fleksibilitas yang

lebih baik di bidang investasi dan produktifitas dibandingkan dengan industri besar lainnya karena mudah dalam memasuki industri ini.

Tahun 2019 Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, mencatat banyaknya UMKM yang ada di Indonesia sebanyak 65,5 juta unit atau 99,99% dari jumlah usaha di Indonesia. Kegiatan usaha yang dilakukan sebagian besar masuk dalam usaha mikro sejumlah 98,67%. Usaha Mikro menyerap sekitar 89,04% tenaga kerja di Indonesia. Hal ini membuktikan bahwa UMKM memberikan peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja di Indonesia.

Tahun 2021 UMKM memberikan sumbangan sebesar 60,51% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), sementara sisanya 39,49% disumbang oleh pelaku usaha besar dengan jumlah 5.637 unit atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2021). Banyaknya sektor UMKM yang ada saat ini, sektor panganlah yang paling tumbuh dan berkembang ke platform digital. Sekitar 9,4

juta pelaku UMKM masuk kedalam sistem digital dari target 10 juta pelaku UMKM yang ditargetkan saat ini.

Semakin banyaknya UMKM di sektor pangan yang memanfaatkan platform digital berdampak terhadap peningkatan produksi bagi masing-masing pelaku UMKM yang kemudian berdampak terhadap perkembangan usaha mereka. Perkembangan tersebut merubah usaha mikro yang kemudian berkembang menjadi industri rumah tangga. Semakin berkembangnya industri rumah tangga diharapkan dapat meningkatkan sektor industri. Terdapat sekitar 99,19% total produksi dari keseluruhan usaha di sektor industri. (Joesiyana, 2017)

Perkembangan industri rumah tangga saat ini mengalami peningkatan terutama di wilayah Kabupaten Cirebon. Salah satunya yang terdapat di desa Bakung Lor Kecamatan Jamblang. Desa Bakung Lor merupakan salah satu contoh desa yang sedang dikembangkan oleh pemerintah Kabupaten Cirebon untuk dijadikan desa mandiri dengan produk unggulan yaitu tape ketan. Desa Bakung lor desa padat penduduk dengan jumlah penduduk 6.583 jiwa (BPS 2021).

Sebagian besar masyarakat di desa Bakung Lor bekerja sebagai petani dan pelaku UMKM yang hidup dengan tingkat sosial ekonomi rendah. Ibu rumah tangga di desa Bakung Lor sebagian besar memiliki usaha sampingan yaitu mengelola tape ketan sebagai produk unggulan desa yang tergabung dalam industri rumahan (*home industry*). Kegiatan usaha ini masih terhambat dalam media pemasaran produk dan manajemen keuangannya. Program ini diharapkan dapat melatih UMKM yang terlibat langsung dalam program kami, dan bersama-sama untuk mensosialisasikan program lainnya agar diterapkan oleh seluruh masyarakat desa Bakung Lor.

Permasalahan yang terjadi di desa Bakung Lor Kabupaten Cirebon dialami oleh para pengusaha tape karena rendahnya pemahaman mengenai manajemen pemasaran

dan manajemen keuangan. Pengemasan tape dengan ciri khas yang dibungkus daun pisang menjadi daya tarik bagi produk unggulan ini, namun dilain pihak pengemasan ini dirasa tidak cukup efisien untuk pengiriman keluar kota. Pasalnya pengemasan produk yang dimasukan kedalam kardus karton jika dikirim keluar kota memakan tempat sehingga menimbulkan biaya kirim yang cukup mahal. Akibatnya saat ini pemasaran tape ketan khas desa bakung ini hanya mencakup pemasaran lokal daerah saja. Hasil produk tape ketan khas bakung ini belum banyak dijual di toko oleh-oleh karena belum adanya kerjasama antar pemilik toko dengan pelaku usaha tape.

Permasalahan lainnya yang banyak dihadapi oleh pelaku usaha tepe ketan ini adalah kurangnya pemahaman mengenai manajemen keuangan industri kecil sehingga tidak banyak diantara pengusaha tape ketan ini yang tidak dapat mempertahankan usahanya di saat krisis. Banyak diantara pengusaha tersebut yang tidak dapat menghitung laba dari kegiatan usahanya. Selain itu banyak juga yang masih mencampur adukan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga yang berakibat adanya penggunaan dana usaha secara tidak sengaja untuk keperluan rumah tangga. Banyak pengusaha yang belum melakukan pencatatan laporan keuangan usahanya. Sehingga perlu adanya pengembangan pemahaman mengenai manajemen keuangan industri kecil. Adapun solusi yang ditawarkan berupa praktek penggunaan kemasan produk yang menarik melalui inovasi dan kreasi kemasan, pembuatan kerjasama dengan pihak ketiga dalam pemasran produk secara lokal, penerapan *digital marketing platform* penjualan *online*, *web online*, dan aplikasi penjualan *online* melalui media sosial, praktek penyusunan laporan keuangan melalui *web*, Pendampingan penyusunan laporan keuangan melalui *web* dan aplikasi.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang diterapkan untuk mencapai pemecahan masalah dalam kegiatan pengabdian kali ini menggunakan metode pemberdayaan partisipatif yang lebih dikenal dengan istilah *Participatory Action Research (PAR)*. Penggunaan metode partisipatif dalam proses monitoring dan evaluasi dilaksanakan secara partisipatif. Solusi yang dapat dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan pemberdayaan ini adalah sebagai berikut:

1. Penerapan teknologi dalam pengembangan usaha tape ketan dalam skala industri rumahan.
2. Penerapan pemasaran produk menggunakan media elektronik kepada pelaku usaha tape ketan di Desa Bakung Lor.
3. Perluasan jaringan distribusi hasil produksi tape ketan.
4. Peningkatan pembuatan laporan keuangan usaha dengan sistem pembukuan sederhana.

Pelaksanaan kegiatan pemberdayaan dibagi menjadi dua tahap. Tahap pertama adalah pelatihan penerapan penggunaan teknologi pada perluasan jaringan pemasaran tape ketan. Tahap yang kedua adalah sosialisasi dan penerapan pembuatan laporan keuangan dengan sistem pembukuan sederhana melalui *aplikasi*.

Target program pengabdian masyarakat kali ini adalah pelaku usaha industri rumahan tape ketan yang ada di desa Bakung Lor. Waktu pelaksanaan adalah 6 bulan mulai dari juli-desember 2021. Metode monitoring dan evaluasi juga menjadi tahapan dalam pelaksanaan pemberdayaan kali ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi dan pendampingan yang telah dilaksanakan di desa Bakung Lor berlangsung selama 6 bulan. Tahap awal merupakan kegiatan sosialisasi yang

kemudian dilanjutkan dengan program pendampingan. Kegiatan sosialisasi diberikan kepada pelaku usaha yang sudah ditunjuk dan bersedia diberikan pendampingan. Tahap sosialisasi dan pendampingan berlangsung selama bulan Juli sampai dengan Desember 2021. Tolak ukur keberhasilan dalam program pemberdayaan ini dapat dilihat dalam tabel 1.

Tabel 1. Tolak Ukur Pelaksanaan

No	Kegiatan	Target	Indikator
1	Penerapan penggunaan teknologi dalam pengembangan usaha tape ketan dalam skala industri rumahan	20 orang pelaku usaha tape ketan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menguasai aplikasi pelaporan keuangan digital 2. Menguasai proses pengemasan produk yang ramah lingkungan dan efisien. 3. penggunaan media sosial dan platform jualan online
2	Penerapan pemasaran menggunakan media elektronik kepada pelaku usaha tape ketan di desa Bakung Lor.	20 orang pelaku usaha tape ketan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu menguasai pemasaran secara digital melalui media masa dan <i>platform</i> belanja 2. Mengaplikasikan pemasaran melalui media digital
3	Perluasan jaringan distribusi barang hasil produksi tape ketan	20 orang pelaku usaha tape ketan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin kerjasama dengan pengusaha toko oleh-oleh yang ada di sekitar wilayah Cirebon 2. Menjalin kerjasama

			dengan pemilik jasa ekspedis dalam distribusi produk
4	Peningkatan pembuatan laporan keuangan usaha dengan sistem pembukuan sederhana	20 orang pelaku usaha tape ketan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mampu membuat laporan keuangan sederhana dalam 3 bulan masa pendampingan 2. Mampu menggunakan aplikasi pencatatan laporan keuangan secara digital

Sumber : Data primer

Kegiatan pemberdayaan ini dilakukan secara langsung dengan melibatkan mahasiswa sebagai pendamping. Metode yang digunakan dalam penyampaian materi sudah cukup efektif karena diberikan hanya beberapa kali disertai dengan contoh kasus. Kemudian setelahnya dilakukan pendampingan langsung selama 4 bulan mulai bulan September sampai Desember 2021. Tahap monitoring dan evaluasi dalam program ini dapat dilihat melalui tabel indikator keberhasilan program seperti dibawah berikut:

Tabel 2. Indikator Pencapaian Kegiatan Pengabdian

No	Kegiatan	Kondisi Awal	Setelah Pendampingan
----	----------	--------------	----------------------

1	Penerapan penggunaan teknologi dalam pengembangan usaha tape ketan dalam skala industri rumahan	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Belum menggunakan teknologi dalam proses produksi, pengembangan dan pemasaran ➢ Produk yang dihasilkan menggunakan kemasan kurang efisien 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Peserta dapat mengaplikasikan penggunaan teknologi dalam kegiatan produksinya ➢ Peserta berhasil membuat produk olahan tape ketan seperti : pancake, bolu tape, puding tape, dan minuman kemasan
2	Penerapan pemasaran menggunakan media elektronik kepada pelaku usaha tape ketan di Desa Bakung Lor.	Peserta belum memahami strategi pemasaran produk	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Peserta dapat memperbaiki strategi pemasarannya melalui media sosial dan teknologi yang tersedia ➢ Peserta berhasil membuat akun media sosial dan akun penjualan melalui platform digital
3	Perluasan jaringan distribusi barang hasil produksi tape ketan	Pemasaran produk masih lokal	Peserta dapat menjalin kerjasama dengan pengusaha toko oleh-oleh

4	Peningkatan pembuatan laporan keuangan usaha dengan system pembukuan sederhana	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Peserta tidak mencatat setiap transaksi keuangan yang dilakukan ➤ Peserta tidak mengumpulka n bukti transaksi kegiatan usahanya ➤ Peserta tidak mampu mengidentifikasi setiap transaksi yang terjadi dari aktivitas usahanya ➤ Peserta tidak bisa menganalisis jenis transaksi berdasarkan sistem pembukuan akuntansi dan persama 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Peserta mampu membedakan jenis-jenis akun dalam pembukuan akuntansi. ➤ Peserta sudah mencatat transaksi kedalam pembukuan ➤ Peserta mampu membedakan jenis transaksi sesuai dengan jenis usahanya masing-masing ➤ Peserta dapat memilih transaksi berdasarkan usahanya masing-masing
---	--	--	---

		an dasar akuntansi	
Sumber : Data Primer			

Hasil dari pelaksanaan program yang sudah kami lakukan antara lain:
 1. Pembuatan Desain Kemasan dan Logo Produk

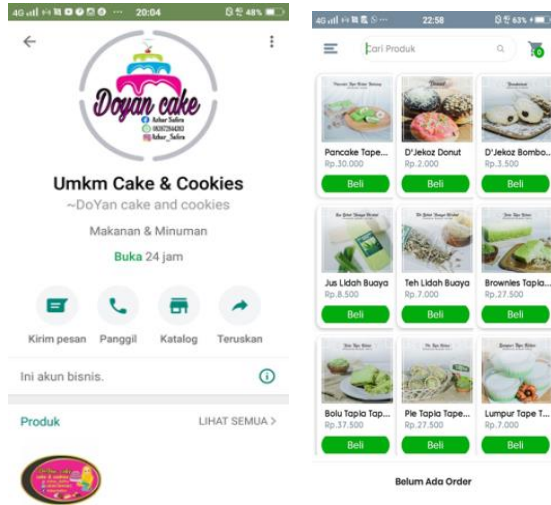


Gambar 1. Logo UMKM Kinan



Gambar 2. Logo UMKM Doyan Cake

2. Dokumentasi Pemasaran Produk Digital dengan menggunakan Instagram Business dan Aplikasi Pasarmu.id



Gambar 3. Tampilan Produk UMKM di Platform Toko Online

3. Pelaporan Keuangan menggunakan aplikasi pencatatan laporan keuangan APOSERBA



Gambar 4. Kegiatan Sosialisasi dan Pelatihan penggunaan Aplikasi Pencatatan Laporan Keuangan APOSERBA

4. Inovasi Produk Tape Ketan



Gambar 5. Inovasi Produk Tape Ketan

Program yang telah kami susun memiliki potensi keberlanjutan yang sangat besar. Melihat potensi UMKM yang ada di desa Bakung Lor yang bagus. Pelaksanaan program pemberdayaan kali ini selain bekerja sama dengan mahasiswa, kami juga telah bekerjasama dengan Karang Taruna desa Bakung Lor yaitu karang taruna wanajaya. Sebagai bentuk tindak lanjut kegiatan pemberdayaan ini, kami mempunyai rencana akan membuka galeri UMKM di BUMDES *Mart* yang berada persis disamping desa Bakung Lor. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pendapatan atau penjualan. Operasional BUMDES *Mart* ini juga dikelola oleh karang taruna.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pendampingan pengembangan usaha kali ini memberikan banyak manfaat untuk pengusaha tape ketan di Desa Bakung Lor. Para pelaku usaha tepe ketan yang semula masih belum memahami penggunaan teknologi saat ini perlahan sudah menggunakan teknologi dalam kegiatan produksinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Kegiatan pemberdayaan ini memberikan manfaat bagi peningkatan potensi usaha melalui perencanaan keuangan, pelaporan keuangan yang baik. Sehingga dapat dimengerti oleh investor dan kreditor ketika para pengusaha ini ingin meningkatkan permodalan mereka.

Dampak lain dari kegiatan pemberdayaan ini adanya penambahan

pemasaran produk yang dapat meningkatkan penjualan produk mereka. Sehingga akan berdampak pada peningkatan pendapatan pelaku usaha. Program pemberdayaan ini masih membutuhkan program lanjutan yang berkesinambungan, sehingga mengarah pada peningkatan kualitas pelaku usaha tape ketan. Perlu tindak lanjut dari pemerintah desa setempat untuk dapat memfasilitasi produk hasil usaha masyarakat desa dalam menjual produknya melalui BUMDES Mart. Diperlukan dukungan dari semua stakeholder untuk mendukung peningkatan usaha tape ketan di desa Bakung Lor.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih untuk Rektor Universitas Swadaya Gunung Jati (UGJ) Cirebon yang sudah mendukung terselenggaranya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini melalui hibah PKM Internal. Terima kasih untuk Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis atas motivasi dan dorongan kepada kami untuk terus memberikan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih kepada Kuwu Bakung Lor yang memfasilitasi kami selama melakukan kegiatan. Kami sampaikan terima kasih kepada pengusaha Tape ketan di desa Bakung Lor bersedia menjadi peserta dalam kegiatan kali ini. Semoga program ini memberikan manfaat dan keberkahan bagi semua pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Badan Pusat Statistik. 2022. "Kecamatan Jamblang Dalam Angka 2022". Kabupaten Cirebon. Jawa Barat.
- [2] Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon. 2018. Rekapitulasi Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Cirebon 2018. Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon.
- [3] Joesyiana, Kiki. 2017. Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga di Kota Pekanbaru (Studi Kasus Usaha Tas Rajut Industri Pengolahan Kreatifitas Tali Kur). Jurnal Valuta Universitas Islam Riau. Jurnal Valuta Vol. 3 No 1. Pekanbaru, Riau.
- [4] Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. Siaran Pers "UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia. Jakarta.
- [5] Kementerian Koperasi dan UMKM. 2019. PERKEMBANGAN DATA USAHA MIKRO, KECIL, MENENGAH (UMKM) DAN USAHA BESAR (UB) TAHUN 2018-2019.
- [6] https://kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1650868533_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019%20=.pdf. diunduh tanggal 6 Juli 2021.
- [7] Mardikanto, Totok dan Poerwoko Soebiato. 2013. Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- [8] Muizu, Wa Ode Zusnita. 2017. "Pendampingan Pengelolaan Umkm Di Kecamatan Talun Kabupaten Cirebon-Jawa Barat." *Prosiding Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M) 2017 (pp.100-103)* 2017: 100–103.
- [9] Prabantari, F., & M. Ardiyanto. 2017. "Implementasi Pajak Penghasilan Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 (Studi Pada UMKM Di Jawa Tengah Dan Daerah Istimewa Yogyakarta)." 6(4): 399–410.
- [10] Sadia, I wayan, dkk. 2013. Laporan akhir Ibw Mutigunung dan pedahan. Yogyakarta. Diakses Februari 2020.
- [11] Sriyana, Jaka. 2013. Strategi Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Di Kabupaten Bantul Paper pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif.