



PKM Kelompok Industri Rumah Tangga Rengginang Desa Walen Simo Boyolali

Community Partnership Program of 'Rengginang' Home Industry Group in Walen Village, Simo, Boyolali

Sudarno, Huriyah

Politeknik Pratama Mulia Surakarta

isusay@gmail.com, corryhuriyah@gmail.com

Abstrak

Desa Walen, merupakan desa yang berada di Kecamatan Simo, Kabupaten Boyolali, Sebagian besar penduduk desa Walen berprofesi sebagai petani, namun selain bertani, memiliki usaha pembuatan makanan rengginang. Industri ini sudah ada sejak 1981, tetapi tidak berkembang karena keterbatasan keadaan. Dimulai sejak awal proses produksi rengginang yang hanya menggunakan dandang kecil untuk memasak beras ketan, setelah masak kemudian dicetak dengan tangan yang bentuk hasilnya tidak bagus dan ukuran berbeda-beda serta memakan waktu yang lama, setelah dicetak kemudian dikeringkan dengan dijemur, yang hanya mengandalkan sinar matahari sehingga pada musim hujan produksi rengginang mengalami penurunan, hanya mampu memproduksi setengahnya saja dari musim kemarau. Rengginang yang siap dijual, hanya ditempatkan pada tas kresek saja dan untuk membedakan hanya diberi tanda merah untuk rasa manis dan yang rasa gurih tidak diberi tanda. Sehingga tampilan produk rengginang ini tidak menarik minat pembeli kecuali yang sudah biasa membeli. Dengan kondisi tersebut di atas, sangat membutuhkan adanya teknologi tepat guna (TTG) berupa mesin pengeringan rengginang, alat pencetak rengginang dan pengemasan untuk pengepakan yang menarik, serta pelatihan pemasaran dan administrasi keuangan yang baik. Dengan menerapkan TTG mampu meningkatkan produktivitas rengginang sebesar 75%, sehingga omzet penjualannya meningkat yang berpengaruh pada meningkatnya laba yang diperoleh sebesar Rp. 63.000,-/hari. Dan dilakukannya pelatihan-pelatihan sangat membantu mitra dalam mengembangkan usahanya, baik dari segi pengelolaan keuangan, pemasaran dan pengemasan dan pemberian label pada produk yang akan dijual. Dengan adanya TTG dan kegiatan-kegiatan tersebut membantu mitra untuk tumbuh dan berkembang lebih baik serta meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usaha dan mampu meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitarnya.

Kata kunci: rengginang, desa walen boyolali, peningkatan taraf hidup

Abstract

Walen Village, is a village in Simo Subdistrict, Boyolali District. Most of Walen villagers are farmers, but apart from farming, they have a rengginang food-making business. This industry has been around since 1981, but it does not develop due to limited conditions. In the beginning process, rengginang is only made by using a small and traditional rice cooker for cooking "ketan", after it is cooked then it is pressed by using hand/manually; consequently the result is not good and its size is not similar; this beginning process takes a long time. After the pressing process is completed, it is dried under the sun, lying on the sunlight power, the production rengginang so that in rainy season is has decreased only a half of the production in dry season. Rengginang which is ready for sale, is only placed in crackle bags and to distinguish it is only given a red mark for the sweet taste and the savory taste is not marked. So that the appearance of this Rengginang product does not attract buyers except those who are used to buying. With the above conditions, it is in need an appropriate technology (TTG) in the form of a rengginang drying machine, rengginang pressing equipment and direction for attractive packaging, as well as good marketing and financial administration training. By implementing TTG, it can increase the productivity of rengginang by 75%. so The sales turnover increases, it affects the increase in profit obtained by Rp. 63,000, - / day. And the training is very helpful for partners in developing their business, both in terms of financial management, marketing and packaging and labeling the products to be sold. With the existence of the TTG, these activities help partners to grow and develop better and increase productivity and business sustainability and be able to improve the economy of the surrounding communities.

Keywords: Rengginang, Walen Boyolali Village, improved standard of living.



PENDAHULUAN

Desa Walen, merupakan desa yang berada di Kecamatan Simo, Kabupaten Boyolali, Sebagian besar penduduk desa Walen berprofesi sebagai petani, namun selain bertani, memiliki usaha pembuatan makanan rengginang. Rengginang adalah snack cemilan semacam kerupuk tetapi terbuat dari beras ketan yang dikukus, berasa manis atau asin gurih yang dicetak dalam bentuk bulat dan digoreng garing sehingga mempunyai tekstur renyah yang rasanya enak dan gurih yang merupakan camilan khas nusantara yang banyak disukai masyarakat Indonesia.

Proses produksi rengginang dengan cara sederhana, baik dari sisi produksi, packing, cara pemasaran maupun pembukuannya. Meskipun usaha rengginang ini masih sangat tradisional tetapi daerah pemasarannya selain di Simo dan sekitarnya sudah sampai di kota-kota besar, seperti Semarang dan Jakarta, tetapi pertumbuhan usaha ini tidak signifikan, omset penjualan kecil dan kadangkala pesanan tidak dapat dipenuhi semuanya karena keterbatasan kondisi yang ada.

Permasalahan Mitra

1. Proses Memasak bahan baku beras ketan, hanya menggunakan dandang yang ukuran kecil, sehingga proses memasak ini dilakukan berulang kali, yang berakibat memakan waktu dan tenaga.
2. Proses pencetakan. Beras ketan yang sudah masak dicetak secara manual dengan tangan, sehingga hasilnya tidak sama, baik ukurannya maupun bentuknya pun tidak menarik dan membutuhkan waktu yang lama serta kapasitas produksinya rendah. Proses cetak secara manual yang tidak bisa dilakukan oleh setiap pekerja karena membutuhkan keahlian dan keterampilan tinggi karena besar kecilnya tekanan saat cetak kadang berbeda setiap orangnya, sehingga dampaknya saat digoreng atau dikemas rengginang mudah rusak atau hancur.
3. Proses pengeringan sangat mengandalkan sinar matahari. Pada musim panas dibutuhkan waktu 1 s.d 2 hari untuk bisa sampai kering dengan kondisi rengginang dibolak balik agar keringnya merata, sedangkan pada musim penghujan kadang kala sampe 3 hari, tergantung seberapa lama sinar matahari tersedia, sehingga kadang kala berjamur. Selain hal tersebut diatas proses pengeringan dengan cara menjemur di udara terbuka mengakibatkan kurang higienis karena bercampur dengan debu-debu yang berterbangan, kemungkinan adanya bakteri yang menempel maupun yang lainnya.
4. Hasil Produksi. Hasil beras ketan yang sudah diolah menjadi rengginang dibedakan menjadi 2 jenis, yaitu rasa asin gurih dan rasa manis. Untuk membedakan kedua varian tersebut hanya dengan adanya tanda merah ditengah rengginang tersebut yang berarti manis, sedangkan yang tidak ada tanda merah ditengahnya berarti asin gurih. Dengan adanya tanda merah tersebut menambah tidak menariknya tampilan dari rengginang tersebut. Seharusnya cukup diberi label saja untuk membedakan varian tersebut.
5. Pemasaran hasil produksi belum dilakukan, mitra belum mengenal adanya promosi, mitra hanya menjual hasil produksinya ke pelanggan-pelanggan yang sudah ada saja. Selain itu hasil produksi dijual hanya dibungkus dengan tas kresek tanpa packing yang rapi dan tidak diberi label, sehingga tidak menarik untuk dibeli dan hanya bisa dipasarkan di pasar-pasar tradisional sekitar dan pelanggan lama, sehingga nilai jualnya rendah.
6. Belum ada pembukuan dan administrasi keuangan.

Solusi yang ditawarkan

Adapun solusi yang ditawarkan berdasarkan permasalahan di atas adalah sbb:

1. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah lamanya Proses Produksi:
 - a. Memasak beras ketan dengan menggunakan dandang berkapasitas besar agar mampu



- memproduksi dalam jumlah yang banyak dengan tidak memakan waktu yang lama.
- b. Penerapan TTG Alat Pencetak rengginang untuk dapat menghasilkan cetakan yang memiliki bentuk dan ukuran sama yang dapat dilakukan dengan cepat.
 - c. Penerapan TTG mesin Pengereng rengginang, bertujuan beras ketan yang telah dicetak dapat segera dikeringkan tanpa mengandalkan sinar matahari terutama pada musim penghujan.
2. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah Pemasaran:
- a. Hasil produksi di packing yang menarik dengan diberi label yang memberikan informasi tentang produk, sehingga akan mendorong konsumen untuk mencoba membeli, dan mendorong konsumen untuk membeli ulang.
 - b. Jaringan Pemasaran diperluas. Dengan adanya pemasaran yang aktif diharapkan dapat meningkatkan omzet penjualan, yang akan berpengaruh meningkatkan tarap hidup mitra dan masyarakat sekitarnya.
 - c. Diadakan pelatihan manajemen pemasaran.
3. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah administrasi Keuangan:
- a. Diadakan pelatihan pembukuan sederhana
 - b. Diadakan pelatihan perhitungan biaya produksi

Target luaran yang diharapkan

1. Menyediakan dandang berkapasitas besar untuk produksi, sehingga kemampuan memproduksi dapat meningkat dengan waktu yang lebih efisien.
2. Menyediakan alat pencetak rengginang, yang mudah dalam penggunaannya, sederhana, dengan tingkat keselamatan kerja yang terjamin dan perawatannya tidak terlalu sulit. Dengan adanya mesin tersebut bentuk cetakan akan menjadi seragam, dan lebih menghemat waktu (efisien).
3. Menyediakan mesin pengering rengginang (oven). Berfungsi untuk mengeringkan rengginang yang sudah dicetak. Dengan adanya mesin oven tersebut pengrajin tidak lagi bergantung pada cuaca dan dapat menghemat waktu dalam pengeringan serta lebih higienis.
4. Pelatihan packaging produk dengan brand usaha dagang dari mitra. Produk yang dihasilkan kelompok sasaran akan dikemas dengan brand “Asri” dan “Jaya”. Diharapkan dengan pengemasan yang bagus akan menarik minat membeli bagi pelanggan baru.
5. Pelatihan manajemen pemasaran, perhitungan HPP dan pembukuan sederhana dan Pendampingan Usaha untuk Perluasan jangkauan pemasaran produk. Pelatihan ini bertujuan mampu menjangkau daerah pemasaran yang lebih luas dengan harapan mampu menambah jumlah pembeli dan pelanggan baru. Tidak hanya terpaku pada pelanggan yang sudah ada saja.

METODE

Metode Pelaksanaan dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu:

1. Sosialisasi dan diskusi dengan para mitra, berkaitan dengan program-program yang akan dilaksanakan, antara lain:
 - a. Penyediaan dandang besar, alat pencetak rengginang, mesin pengering rengginang dilakukan dengan melibatkan Mitra untuk diajak bermusyawarah dalam menentukan kapasitas TTG yang diperlukan.
 - b. Pelatihan Manajemen Pemasaran, berisi materi-materi mengenai cara-cara memasarkan product yang di produksi termasuk di dalamnya tentang arti strategisnya kemasan yang baik. Pelatihan tersebut akan dilaksanakan dengan cara yang mudah dipahami dan dilaksanakan oleh mitra industry rumah tangga rengginang.



- c. Pelatihan pengemasan produk dengan pemberian label pada produk dari kedua mitra dengan mencantumkan asal daerah produksi, jenis rasa rengginang, komposisi bahan baku serta kontak person. Pelatihan pengemasan produk dengan pemanfaatan siler guna meningkatkan kebersihan dan daya tarik hasil produksi rengginang.
 - d. Pelatihan Pembukuan sederhana. Pelatihan ini berisi materi-materi berkaitan dengan perhitungan harga pokok produksi dan melakukan pencatatan setiap kegiatan/transaksi yang terjadi sehingga bisa mengetahui untung ruginya usaha. Pelatihan tersebut akan dilaksanakan dengan cara yang mudah dipahami.
2. Pendampingan dan Monitoring

Kegiatan ini dilaksanakan seminggu sekali setelah dilakukan pelatihan. Kegiatan pendampingan dan monitoring selain untuk mengetahui sejauh mana dampak hasil-hasil pelatihan juga memfasilitasi akses pemasaran yang diharapkan terjadi peningkatan capacity building.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan Tim PKM Politama beserta Mitra diperoleh hasil dan luaran dari program PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Penyediaan alat teknologi tepat guna berupa mesin pengering rengginang.
Mesin ini bermanfaat untuk mempercepat proses pengeringan rengginang. Selama ini dalam melakukan proses pengeringan rengginang mitra sangat bergantung dengan sinar matahari. Hal tersebut menjadi kendala pada saat musim hujan. Karena tidak ada/kurangnya sinar matahari, sehingga proses pengeringan rengginang memakan waktu 2 sampai 3 hari dan apabila sampe 3 hari belum kering maka rengginang tersebut akan berjamur dan tidak laku dijual yang berakibat kerugian bagi mitra. Dengan adanya mesin pengering rengginang sangat membantu mitra terutama di musim hujan. Mesin pengering rengginang ini dapat mengeringkan dalam waktu kurang lebih anatar 3 sampai 3,5 jam setiap kali proses pengeringan untuk 168 buah.
2. Penyediaan alat teknologi tepat guna berupa Alat pencetak Rengginang.
Selama ini proses pencetakan rengginang dilakukan dengan ukuran tangan sehingga hasilnya tidak seragam besarnya yang membuat tampilan produk rengginang kurang menarik dan pengerjaannya satu persatu, sehingga memakan waktu agak lama. Dengan menggunakan alat pencetak rengginang mitra dapat mencetak rengginang dengan bentuk dan ukuran yang sama dan waktu yang lebih cepat. Rengginang tidak dicetak satu persatu tetapi langsung dalam satu Loyang.
3. Menyediakan dandang (pengukus) berkapasitas besar untuk produksi, sehingga kemampuan produksi dapat meningkat dengan waktu yang lebih efisien.
4. Melakukan berbagai pelatihan-pelatihan:
 - a. Pelatihan Pembukuan sederhana dan Perhitungan Harga Pokok Produksi. Dengan telah dilakukannya pelatihan ini diharapkan mitra mampu mengelola keuangan dengan melakukan pencatatan setiap kegiatan/transaksi yang terjadi, sehingga mitra mampu menghitung harga pokok produksi rengginang dan menghitung besarnya keuntungan yang diperoleh. Selain daripada itu mitra juga memahami pentingnya pemisahan antara modal kerja dengan uang pribadi.
 - b. Pelatihan Manajemen Pemasaran Selama ini mitra belum melakukan pemasaran hasil



produksi, mitra belum mengenal adanya promosi, mitra hanya menjual hasil produksinya ke pasar-pasar tradisional sekitar dan pelanggan lama yang sudah ada saja. Untuk dapat meningkatkan omzet penjualan maka tim PKM Politama memberikan pelatihan teknik pemasaran secara online (Marketing Online) agar mitra dapat memahami dan meningkatkan pengetahuan dan ketrampilannya dalam hal pemasaran produk rengginang. Dengan pelatihan ini diharapkan penjualan rengginang mampu menjangkau daerah pemasaran yang lebih luas dengan harapan mampu menambah jumlah pembeli dan pelanggan baru, tidak hanya terpaku pada pelanggan lama saja, sehingga membawa dampak positif meningkatnya omzet penjualan.

- c. Pelatihan pengemasan produk dengan brand usaha dagang mitra. Pelatihan yang dilakukan adalah pengemasan produk dengan pemberian label pada produk rengginang dari kedua mitra yaitu “Asri” dan “Jaya” dengan mencantumkan asal daerah produksi, no hp (kontak person), jenis rasa rengginang. Pelatihan pengemasan produk ini dengan menggunakan sealer (alat perekat plastic) untuk meningkatkan kebersihan dan daya tarik hasil produksi rengginang. Dengan adanya pelatihan ini, mitra dapat memiliki pengetahuan dan ketrampilan tentang pengemasan produk dengan yang tampilan yang cantik dan menarik untuk dilihat yang diharapkan akan mempengaruhi konsumen untuk membeli.

Berikut hasil manfaat yang diperoleh dengan menggunakan teknologi tepat guna (TTG).

1. Efisiensi yang diperoleh dalam proses produksi dengan menggunakan mesin TTG

Table 1:
Efisiensi Penggunaan Mesin TTG

Keterangan	Proses Produksi	
	Sebelum Menggunakan Teknologi Tepat Guna	Setelah Menggunakan Teknologi Tepat Guna
Out Put Produk	1200 biji/hari	2100 biji/hari
Proses produksi	4 Jam	3 Jam
Proses penjemuran rengginang di musim penghujan	2-3 hari (kadang kala tidak dapat kering dan menjadi jamur, sehingga tidak dpt dijual)	1 hari (satu kali pengeringan menggunakan mesin pengering membutuhkan wkt sekitar 3 -3,5 jam)

2. Peningkatan pendapatan dengan menggunakan mesin TTG
Perhitungan Laba/Rugi sebelum dan sesudah menggunakan teknologi tepat guna (TTG).

Table 2:
Perhitungan Laba Rugi Produksi Rengginang “Asri”

Keterangan	Perhitungan laba/Rugi	
	Sebelum menggunakan TTG	Setelah menggunakan TTG
Biaya Bahan Baku (beras ketan)	1200 biji= 12 kg = Rp.150.000,-	2100 biji= 21 kg = Rp.262.500,-
Biaya lain-lain (bumbu, packing, arang, dll)	30.000	50.000
Total Biaya (BBB + B. Lain2)	180.000	315.000
Harga Jual	Rp. 11.000 utk 50bj/bungkus	Rp. 11.000 utk 50bj/bungkus



Total Penjualan	1200/50biji = 24 bungkus Jadi 24 x Rp. 11.000= Rp.264.000,-	2100/50biji = 42 bungkus Jadi 42 x Rp. 11.000= Rp.462.000,-
Laba yang diperoleh	Tot. Penjualan– Tot. Biaya 264.000-180.000= Rp. 84.000/hari	Tot. Penjualan– Tot. Biaya 462.000-315.000= Rp. 147.000/hari

Sumber data Mitra Asri

Kehadiran teknologi tepat guna tersebut sangat memberi manfaat dan keuntungan bagi mitra, hal tersebut nampak pada table 1 dan 2. Dengan manfaat dan meningkatnya keuntungan tersebut produktivitas usaha rengginang dapat meningkat dan laba yang diperolehpun juga semakin besar.

KESIMPULAN

Pelaksanaan program kemitraan masyarakat ini mampu menghasilkan luaran-luaran yang bermanfaat bagi pengembangan usaha mitra dengan melakukan berbagai kegiatan yang sangat membantu dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi mitra dalam memproduksi rengginang. Adapun hasilnya adalah sbb:

1. Dengan menerapkan teknologi tepat guna mampu meningkatkan produktivitas rengginang sebesar 75% dibandingkan tanpa menggunakan teknologi tepat guna, sehingga omzet penjualannya meningkat.
2. Peningkatan produktivitas tersebut berpengaruh pada meningkatnya laba yang diperoleh sebesar Rp. 63.000,-/hari.
3. Pelatihan-pelatihan yang diberikan sangat membantu mitra dalam mengembangkan usahanya, baik dari segi pengelolaan keuangan, pemasaran dan pengemasan dan pemberian label pada produk yang akan dijual.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchori. 2000. “Kewirausahaan”. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Herlina, Vivi.2006. “Menggunakan Excel untuk Perencanaan Keuangan Pribadi”. Semarang: Neomedia Komputindo.
- Hurley, R & Hult, G.T. 1998. “Innovation Market Orientation and Organizational Learning: An Integration and Emperical Examinantion”. *Journal of Marketing*, 62(3):42-54.
- Irrubai M.L., 2016, “Strategi Labeling, Packaging dan Marketing Produk Hasil Industri Rumah Tangga’, *Sosio Didaktika: Social Science Education Journal*, 3 (1), 2016, 17-26.
- Khurmy, R.S and Gupta, J.K (1982) “ Text Book of Machine Design”, Third Edition Eurasia Publishing House, New Delhi.
- Lukas, B & Ferrel, O.C. 2000. “The Effect of Market Orientation on Product Innovation”. *Journal of Academy of Marketing Science*, 28(2): 239-247.
- Rita Indah Mustokowati, Irma Tyasari.2014. “Orientasi Kewirausahaan, Inovasi dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan” (Studi pada UKM Sentra Kabupaten Malang). *Jurnal Modernisasi*, Volume 10 Nomor 1, Februari 2014. Fakultas Ekonomi Universitas Kanjuruhan Malang.
- Syafriyudin, Dwi, P.P, 2009, “Oven Pengering Kerupuk Berbasis Mikrokontroller Atmega 8535 Menggunakan Pemanas Pada Industri Rumah Tangga”, *Jurnal Teknologi*, Volume 2 Nomor 1, Juni 2009, 70-79
- <http://id.wikipedia.org/wiki/pembukuan>
- <http://id.wikipedia.org/wiki/manajemen>
- [http://www.corebes.net/pengembanganekonomi_lokal_\(local_economic_development\).htm](http://www.corebes.net/pengembanganekonomi_lokal_(local_economic_development).htm)