

# BIMBINGAN KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI PRODUK PADA USAHA PENGRAJIN TEMPE DI KAMPUNG TEMPE KELURAHAN KOANG JAYA KOTA TANGERANG

Gono Sutrisno<sup>1</sup>, Hesti Umiyati<sup>2</sup>, Risa Ristiani<sup>3</sup>

Universitas Utpadaka Swastika<sup>1,2,3</sup>

Jln. KS. Tubun No. 11 Pasar Baru Tangerang (021) 5589161

[1Gonosutrisno73@gmail.com](mailto:Gonosutrisno73@gmail.com), [2 hestiumiyati@gmail.com](mailto:hestiumiyati@gmail.com), [3 risabae21@gmail.com](mailto:risabae21@gmail.com)

Di terima:2023-06-22 | Dipublikasikan: 2023-06-30

## ABSTRAK

Usaha pembuatan tempe merupakan usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh masyarakat di kampung Tempe Kelurahan Koang Jaya Kota Tangerang. Banyaknya permintaan terhadap Tempe merupakan suatu peluang usaha yang menjanjikan. Kondisi persaingan yang ketat menuntut usaha pembuatan Tempe untuk aktif dalam melakukan terobosan dan inovasi, baik dari produk, proses, dan kemasan agar produk dapat diminati oleh konsumen. Usaha pembuatan Tempe sebagai usaha kecil yang mengalami berbagai kendala, diantaranya omzet dan kapasitas produksi yang rendah, serta lemahnya aspek pemasaran terutama dalam saluran distribusi bagi produk tempe tersebut. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada usaha pembuatan Tempe di Kampung Tempe Kelurahan Koang Jaya Kota Tangerang. Kegiatan ini bertujuan: 1) Pengusaha penghasil Tempe dapat menjalankan usahanya secara kreatif dan inovatif, 2) Dapat memperluas pasar bagi produknya, 3) Dapat meningkatkan kapasitas produksinya, 4) meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan Tempe. Kegiatan pengabdian ini meliputi pelatihan (manajemen pemasaran, kewirausahaan, penyusunan laporan keuangan), dan pendampingan (penyusunan laporan keuangan dan pembuatan varian baru bagi produknya), serta hibah Saung tempat untuk berkumpulnya pengrajin tempe untuk berdiskusi. Berdasarkan pelaksanaan dan evaluasi hasil kegiatan dapat disimpulkan pengusaha penghasil tempe dapat menjalankan usahanya secara kreatif dan inovatif, serta terdapat peningkatan kapasitas produksi karena bertambahnya permintaan dari pelanggan.

Kata kunci: Usaha Tempe, Pemasaran, Kewirausahaan

## ABSTRACT

*The business of making tempe is a home-based business that is mostly carried out by the people in Tempe Koang Jaya village, Tangerang City. The large number of requests for Tempe is a promising business opportunity. Conditions of intense competition require the business of making Tempe to be active in making breakthroughs and innovations, both in terms of products, process and packaging so that the product remains in demand by consumers. Tempe making business as a small business also experiences various obstacles, including low turnover and production capacity, as well as weak as marketing aspect, especially in the distribution channel for its products. This community service activity was carried out in the business of making tempe in Tempe Village, Koang Jaya Village, Tangerang City. This activity aims to: 1) Tempe producing entrepreneurs can run their business creatively and innovatively, 2) can expand the market for its products, 3) can increase production capacity, 4) increase expertise and skills in making bread and cakes. Activities in this service include training (marketing management, entrepreneurship, preparation of financial reports), and mentoring (preparation of financial reports and the creation of new variants for their products), as well as grants from Saung a place for tempe craftsmen to gather for discussions. Based*

*on the implementation and evaluation of activity results, it can be concluded that tempe-producing entrepreneurs can run their business creatively and innovatively, and there is an increase in production capacity due to increased demand from customers. Activities in this service include training (marketing management, entrepreneurship, preparation of financial reports), and mentoring (preparation of financial reports and the creation of new variants for their products), as well as grants from Saung a place for tempeh craftsmen to gather for discussions. Based on the implementation and evaluation of activity results, it can be concluded that tempe-producing entrepreneurs can run their business creatively and innovatively, and there is an increase in production capacity due to increased demand from customers. Activities in this service include training (marketing management, entrepreneurship, preparation of financial reports), and mentoring (preparation of financial reports and the creation of new variants for their products), as well as grants from Saung a place for tempeh craftsmen to gather for discussions. Based on the implementation and evaluation of activity results, it can be concluded that tempe-producing entrepreneurs can run their business creatively and innovatively, and there is an increase in production capacity due to increased demand from customers.*

Keywords: *Tempe Business, Marketing, Entrepreneurship*

## PENDAHULUAN

Semakin populer dan disukai tempe oleh orang asing dan semakin berkembang populasi penduduk Indonesia dan migrasi penduduk Indonesia di luar negeri memberikan peluang besar pasar produk tempe. Tantangan bagi usaha pengrajin tempe adalah melakukan inovasi baik pada produk, proses, dan pengemasannya. Pengrajin tempe banyak terdapat didaerah dan umumnya dilakukan oleh usaha rumahan. Tempe selalu hadir di meja makan, Peminat pada makanan ini adalah berbagai kalangan masyarakat dan usia, bahkan sudah menjadi bagian dari produk khas Indonesia. Persaingan pada bisnis ini pun cukup ketat, hal ini ditandai dengan semakin bermunculannya usaha yang sama, dan semakin banyaknya variasi tempe yang ditawarkan.

Dihidangkan makanan olahan tempe pada acara kenegaraan mengangkat nilai Tempe, yang sebelumnya hanya dilirik sebelah mata. Pada Acara tertentu, misal dalam acara arisan, syukuran, pernikahan, rapat atau acara penting lainnya pasti ada makanan olahan tempe. Banyaknya permintaan terhadap tempe ini menjadi suatu peluang usaha yang menjanjikan. Dengan melakukan usaha ini, maka dapat mendatangkan keuntungan yang tidak sedikit.

Pelaku usaha pada bisnis ini dituntut untuk banyak belajar tentang proses dan persoalan mengenai pemasaran Tempe, serta memahami seluk beluk pembuatan dan inovasi dari tempe itu sendiri. Karena saat ini tempe yang ditawarkan di pasar sangat bervariasi dan menarik selera. Sehingga untuk tetap bertahan di pasar, maka dibutuhkan kemampuan untuk menyediakan varian tempe yang diminati oleh konsumen dan Hygenis. Pengrajin tempe tetap harus fokus pada jenis tempe apa yang diproduksi namun memberikan nilai tambah baru pada tempe tersebut dengan tetap fokus pada jenis Tempe yang ditekuni. Selain mempelajari tentang pengembangan Produk tempe olahan, juga harus mempraktekkan berbagai macam varian lain, supaya bisa tetap melayani permintaan pasar.

Sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan secara baik. Bisnis Tempe selain memberikan keuntungan yang tidak sedikit juga terdapat salah satu kendala yang menyita perhatian, yaitu daya tahan dan hygenis tempe. Tempe hanya bertahan selama sehari saja dan untuk maksimal bertahannya sampai tiga hari. Jadi penentuan jumlah yang diproduksi akan menjadi pertimbangan. Seperti pada umumnya usaha kecil, pada usaha kecil pengrajin Tempe juga memiliki karakteristik unik yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu: 1) usaha informal yang memiliki aset modal, omzet yang amat kecil dan kapasitas produksi yang rendah, 2) lemah dalam manajemen, teknologi, dan informasi pasar, 3) dikelola dalam manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian, 4) tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran, 5) tidak memiliki legalitas usaha, 6) memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga lembaga keuangan formal mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya (Partomo dan Soejoedono, 2011).

Pada usaha kecil Pengrajin tempe ini tidak pernah melakukan pencatatan laporan keuangan secara sistematis. Karena tidak memiliki kemampuan untuk menyusun laporan keuangan. Catatan hanya dibuat sekedarnya sehingga kemajuan usahanya sulit diketahui dan diukur.

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dapat disebutkan sebagai berikut: 1) praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan pengrajin usaha tempe tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional, 2) kompetensi dibidang pemasaran masih kurang, sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas, 3) kegiatan penyusunan laporan keuangan belum terlaksana secara sistematis, hal ini disebabkan usaha kecil pengrajin tempe tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tentang sistem laporan keuangan, sehingga kemajuan usaha kurang dapat diketahui dan diukur, 4) ketersediaan peralatan yang terbatas, mengakibatkan kapasitas produksi tidak maksimal dan daya saing berkurang. serta variasi produk terbatas, 5) pengetahuan dan keahlian menghasilkan Tempe yang berkualitas masih kurang, sehingga masih perlu ditingkatkan seiring dengan cepatnya perkembangan selera dan minat masyarakat akan tempe yang beredar di pasaran.

Adapun tujuan dari dilaksanakan kegiatan Bimbingan Kewirausahaan Pengrajin Tempe Koang Jaya ini adalah: 1) pengusaha pengrajin tempe dapat menjalankan usahanya secara profesional, kreatif dan inovatif, 2) dapat memperluas pasar bagi produknya, 3) dapat meningkatkan kapasitas produksinya, 4) meningkatkan keahlian dan keterampilan dalam pembuatan tempe.

### **METODE PEIAKSANAAN**

Metode Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan pendampingan dan dilaksanakan dalam beberapa tahapan kegiatan yaitu:

1. Pelatihan Manajemen Pemasaran

Pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran. Materi pelatihan mencakup konsep dasar pemasaran, proses

perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran (Tjiptono: 2011).

2. Pelatihan Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha. Materi kewirausahaan yang diberikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, motivasi kewirausahaan, serta usaha kecil (Mutis: 2011).

3. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan

Pelatihan ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai arti pentingnya laporan keuangan, selain itu untuk menanamkan kesadaran kepada usaha kecil penghasil tempe bahwa penyusunan laporan keuangan adalah merupakan kebutuhan dan unsur penting untuk mengetahui kemajuan usaha (Al Haryono: 2014).

4. Pemberian Stimulan Peralatan

Stimulan berupa peralatan yang memadai sehingga dapat menunjang proses produksi sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan dan terjadi penambahan varian produk, serta permintaan konsumen dapat dilayani.

5. Pendampingan penyusunan laporan keuangan.

Kegiatan pendampingan penyusunan laporan keuangan dilakukan untuk membantu mitra dalam mengimplementasikan teori ke dalam praktik.

6. Pendampingan pembuatan produk dan diversifikasinya.

Kegiatan pendampingan pembuatan produk dan diversifikasinya dilakukan untuk membantu pengrajin tempe dalam membuat varian baru dari produknya sesuai dengan permintaan pasar.

## HASIL KEGIATAN

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program merupakan unsur penting dalam kegiatan pengabdian. Sebelum pelaksanaan kegiatan diinformasikan kepada mitra mengenai tujuan, manfaat, dan jangka waktu pelaksanaan kegiatan. Bentuk partisipasi mitra diantaranya adalah:

- 1) Menyediakan waktu dan tenaganya untuk terlaksananya program hingga selesai,
- 2) Memberikan informasi tentang kegiatan usaha dan segala permasalahannya,
- 3) Memberikan masukan sehingga kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat seperti yang diharapkan mitra,
- 4) Menyediakan sarana dan prasarana kegiatan.

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada usaha kecil pengrajin Tempe di Kampung Tempe Kelurahan Koang Jaya Kota Tangerang dalam pengelolaan masih sederhana, skala usaha kecil ini jumlah karyawannya terbatas, dan peralatan dan mesin yang masih tradisional. Sehingga relatif dan pelaksanaan operasional belum optimal dan sepenuhnya di

bawah kontrol pemilik usaha. Praktik manajerial dalam menjalankan usahanya belum terlaksana secara tepat karena minimnya wawasan dan kemampuan usaha kecil pengrajin Tempe tentang bagaimana menjalankan usahanya secara profesional dan produk yang inovatif.

Pada Usaha Kecil mitra pertama, produk yang dihasilkan, jumlah dan jenisnya juga masih dalam skala kecil serta dalam kemasan sederhana. Produknya antara lain adalah Tempe Mendoan, Tempe segitiga, Tempe Premium dan Olahan Tempe orak arik.

Pelanggannya adalah masyarakat di sekitarnya, kantin-kantin sekolah, warung makan, dan angkringan. Adapun saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produknya adalah distribusi langsung dan melalui para penjual untuk dijual kembali. Pengrajin Tempe ini juga melayani pesanan dari pelanggan. Kegiatan promosi untuk produknya dilakukan hanya secara *personal selling*. Sehingga jaringan pemasaran yang dibentuk masih terbatas, belum menggunakan media sosial.

Bahan baku utama adalah kedelai yang masih Impor untuk mendapatkan kualitas tempe yang baik yang digunakan pada usaha ini tidak stabil dan juga harganya mengalami fluktuasi disebabkan kondisi ekonomi secara mikro maupun makro. Bahan baku dasar yang digunakan diantaranya adalah tempe dan Ragi. Sehingga berdampak pada penurunan margin keuntungan yang diterima. Sampai saat ini kapasitas produksi sulit untuk ditingkatkan, hal ini disebabkan kurangnya modal, kurangnya peralatan dan mesin pengohan tempe yang belum modern yang digunakan untuk membuat tempe, dan kurangnya tenaga kerja yang ikut membantu dalam penyelesaian operasionalnya. Kondisi ini menyebabkan hilanglah kesempatan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu tidak terlayannya konsumen yang membutuhkan produk yang dicari dan sedang diminati.

Sumber pendanaan merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan bisnis (Suryana, 2010). Selama ini kedua usaha kecil tersebut, lebih banyak mengandalkan dari modal sendiri, atau meminjam dari keluarga, kerabat, atau kenalan. Selain itu juga berasal dari penjualan dan uang muka pemesan. Sedangkan untuk bisa mendapatkan sumber pendanaan dari lembaga keuangan formal seperti bank atau lembaga keuangan mikro, belum optimal.

Evaluasi pelaksanaan kegiatan pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Indikatornya adalah terjadi peningkatan usaha yang dijalankan usaha kecil pengrajin tempe, pangsa pasar yang meningkat, omzet penjualan yang meningkat, diversifikasi produk bisa terlaksana, dan kemajuan usaha dapat diukur melalui pencatatan laporan keuangannya. Sedangkan keberlanjutan program diindikasikan dengan keberlangsungan usaha kecil tersebut dan pencapaian kemajuan usaha.

Kegiatan awal yang dilakukan untuk menuju pada serangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah melakukan persiapan. Pada tahapan ini diisi dengan koordinasi antara tim pelaksana Pengabdian Masyarakat dengan mitra. Koordinasi ditujukan untuk persiapan dilaksanakannya kegiatan-kegiatan yang telah disepakati bersama berdasarkan prioritas kegiatan dan pencapaian tujuan kegiatan yang hendak dicapai. Termasuk dalam tahapan persiapan ini adalah perencanaan jadwal pelatihan dan pendampingan bagi mitra.

Kegiatan selanjutnya adalah kegiatan identifikasi jenis dan isi materi pelatihan bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang materi yang dibutuhkan oleh mitra pengrajin tempe dalam meningkatkan kapasitas usahanya. Identifikasi materi pelatihan, Selain jenis dan isi materi pelatihan juga ditentukan nara sumber diantara anggota tim pelaksana yang akan memberikan pelatihan.

.Berikutnya dilakukan penyusunan administrasi dan materi pendampingan dilaksanakan pada tanggal. Pada kegiatan ini disiapkan dokumen yang dibutuhkan dalam penyelenggaraan pendampingan seperti, modul/bahan ajar, media ajar, buku konsultasi, daftar hadir dan dokumentasi.

Pelatihan yang diselenggarakan bagi mitra ditujukan untuk mempersiapkan pengrajin tempe untuk meningkatkan kapasitas usahanya sehingga peluang memperluas pasar dan meningkatkan layanan bagi pelanggan dapat dilakukan. Pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan, diikuti oleh kedua mitra. Kegiatan pelatihan Manajemen Pemasaran online dan offline.

Pelatihan manajemen pemasaran diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah pengenalan praktik-praktik implementasi sistem pemasaran, strategi manajemen pemasaran yang tepat. Materi dalam pelatihan ini ditekankan pada penentuan strategi pemasaran terutama strategi promosi yang tepat bagi produknya, sehingga meningkatkan omzet penjualan.

Dilanjutkan Panduan Kewirausahaan. Pelatihan kewirausahaan diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha, mempercepat proses belajar sehingga dapat menyelesaikan persoalan operasional usaha, dan meningkatkan kinerja usaha secara efisien. Selain itu pelatihan ini juga untuk membantu meningkatkan semangat dan memotivasi mitra. Pada tahapan ini alternatif teknologi yang diterapkan adalah memperkenalkan praktik-praktik manajerial (Lynn & Lynn: 2009).

Pelatihan penyusunan laporan keuangan diberikan untuk meningkatkan pengetahuan kepada mitra mengenai arti pentingnya laporan keuangan bagi suatu usaha. Materi dalam pelatihan penyusunan laporan keuangan berupa teori dan praktik, terutama berkaitan langsung dengan usaha yang tengah dijalankan oleh mitra.



## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pengrajin tempe di Kampung Tempe Kelurahan Koang Jaya Kota Tangerang dapat disimpulkan dan diberikan saran. Selama pendampingan Program pengabdian kepada masyarakat diberikan contoh-contoh penerapan dalam usaha yang dijalankan secara profesional. Selain itu mitra dapat berkonsultasi langsung dengan Tim Pelaksana Pengabdian, jika ditemui kesulitan dalam penyelesaiannya. Setelah kegiatan pendampingan selesainya selanjutnya dilakukan kegiatan monitoring dan evaluasi untuk melihat besarnya ketercapaiannya. Kendala-kendala selama kegiatan menjadi catatan, sehingga metode penyelesaian bisa menjadi pembelajaran bagi kedua mitra.

Pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan terhadap Pengrajin Tempe diharapkan akan memberikan manfaat positif bagi pengembangan usahanya. Manfaat tersebut diantaranya:

1. Meningkatnya pemahaman dan pengetahuan usaha kecil (mitra) dalam bidang pemasaran, indikasinya bahwa mitra dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan dapat melayani permintaan konsumen terhadap produk yang diminati.
2. Mitra dapat memperluas jaringan kerjasama dengan pengusaha atau rekanan lainnya untuk menjual produknya dan menginformasikan mengenai produk barunya.
3. Meningkatnya pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha dan mengembangkan usaha. Hal ini diindikasikan dengan peningkatan kapasitas usaha, kinerja yang semakin efisien dengan banyak melakukan inovasi, dan mampu merencanakan kegiatan produksi, serta dapat menyelesaikan permasalahan operasional.
4. Meningkatnya pengetahuan mengenai penyusunan laporan keuangan diikuti dengan pencatatan administrasi keuangan secara tertib dan teratur.
5. Produk tempe merupakan bagian dari keseharian menu makanan masyarakat Indonesia.

### Saran

Dapat dikembangkan nilai tambah tempe dengan Inovasi produk menjadi Tempe Olahan makanan berbahan dasar Tempe yang banyak dijual baik di pasar tradisional atau toko besar dan bentuk olahan berbahan tempe, seperti: Kripik tempe, Tempe Orek Rasa, Tempe Nugget, dan Tempe coklat. Olahan berbahan tempe sudah begitu berkembang saat ini. bisa kita lihat pada acara-acara non formal bahkan kenegaraan

## DAFTAR PUSTAKA

- AlHaryonoJusuf.2014.*Dasar-Dasar Akuntansi. Jilid 1 Edisi ke-4*. Yogyakarta: Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Lynn, G.S. dan Lynn, N.M. 2009. *Innopreneurship*, Probus Publishing Co. Mutis, T. 2011. *Kewirausahaan yang Berproses*, Jakarta: Grasindo.
- Partomo, Titik S. & Soejoedono, A. R. 2011. *Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Suryana. 2010. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tjiptono, Fandy. 2011. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Yusuf, Nasrullah. 2011. *Wirausaha dan Usaha Kecil*. Jakarta: Modul PTKPNF Depdiknas.